
أثرياء العالم
الجزء الثاني



تدقيق: محمد غنيم

إخراج: الباشا عبدالباسط

الكاتب: أحمد مؤمن

رقم الإيداع: 19657 / 2019

ISBN: 978-977-798-163-7

الطبعة الأولى يناير 2019



دار الحلم للنشر والتوزيع والترجمة ©

عضو اتحاد الناشرين المصريين

القاهرة - جمهورية مصر العربية

E-mail: dar_el7elm@hotmail.com

info.darel7elm@Gmail.com



Tel: 00242216335 - Mob: 00201141824562

Sales Manager Mob **:***00201146644959*





الجزء الثاني

أحمد مؤمن





السلام عليكم....

أهلًا بك عزيزي القارئ في هذه الرحلة الثانية التي سنرى فيها قصص نجاح ثاني أشهر 10 مليارديرات في العالم، أنا أحمد مؤمن الذي سأكون مضيفًا معك، أتمنى أن تكون رحلة جميلة وممتعة، وليست للنسيان.



برنامج الرحلة

❋ ❋ ❋

كلمة الملياردير الصيني جاك ما

قبل أن نبدأ رحلتنا كلمة جميلة للملياردير الصيني جاك ما

ما معنى أن تبدأ شركتك؟

معناها أنك ستخسر دخلك الثابت الشهري، وستخسر حقك في أن تطلب إجازة من العمل، وحقك في أن تحصل على زيادة راتب أو مكافأة؛ لكن على الجهة الأخرى، هذا يعني أن دخلك لن يكون محدودًا بحدود، وستستغل وقتك بشكل أفضل، ولن تحتاج لأن تطلب خدمات من أناس حولك.

حين تغير من طريقة تفكيرك، ستتغير النتائج في حياتك، وإذا اتخذت قرارات مختلفة عن أقرانك، فستختلف حياتك عن حياة أقرانك.

❋ ❋ ❋

فكرة الكتاب

ما هي فكرة الكتاب ؟!

فكرة هذا الكتاب بمنتهى البساطة هي المغناطيس وقطعة الحديد.

يعني بمنتهى البساطة قطعة الحديد هي المواطن البسيط الذي لا يريد أن يبقى ترسًا في شركة تمص دمه ويريد أن يبدأ مشروعًا خاصًّا بِه؛ لكنه تائه وخائف، كيف يبدأ وما الذي يفعله، دائمًا متردد أين أذهب وماذا أفعل.

والمغناطيس هي الصفات التي اجتمع عليها أفضل من في مجال الأعمال الحرة وأغنى مَن في العالم كله.

في العلوم، تقول الأسطورة أنك إذا حككت المغناطيس 40 مرة بنفس الاتجاه في قطعة الحديد، ستكون قطعة الحديد مغناطيسًا، فكل الذي سنفعله، دراسة قصص نجاح رجال الأعمال ونحاول أن نستشف الرؤية العقلية والنفسية التي لدى كل واحد فيهم، التي تجعله يرى موقفًا

معينًا يحدث أمامه وأمامنا، فرصة استثمارية بحتة في حين أننا نرى مثل هذه الرؤية -هذا لو رأينا من البداية!-.

إذن هذا الذي نحن بصدده الآن، ألا وهو إخراج العوامل المشتركة بين الذي فعله هؤلاء وما يرونه ونجعل هذا مغناطيسنا ونجعل تلك الصفات التي يمتلكونها ملكنا من كثرة الممارسة.

على أسوأ الافتراضات انتاجنا سيزيد في مكان كل واحد منا، في مجاله، وعلى أفضل الافتراضات سنوضَع على أول طريقهم.

يقول لي أحدكم ويسألني أن سوقنا غير سوقهم، أقول لك دوام الحال من المحال والمعوقات التي لن تجعلك تقوم بنجاح على نفس مستوى نجاح أشهر 20 ملياردير في العالم ستجعلك تعيش في طبقة أفضل وأنت وسط القيود، والأهم من ذلك، في حين ما يشكو ويتذمر البعض هناك من هم خير منهم نجحوا في مجال الأعمال على نفس الأرض التي هم عليها.

وسنذكر في طيات الكتاب نماذج مصرية ناجحة اختاروا العمل ومحو أي عذر أمامهم وأنشأوا شركاتهم ونجحت -بحمد الله- على النقيض

من الذين قدموا لأنفسهم الأعذار المناسبة للوقوف محلهم والرضا بما وصلوا إليه من اليأس، وهناك نقطة مهمة، أريد أن أنبه حضراتكم فهناك الكثير من الذين قاموا بكتابة مواضيع عن كيف تكون مليونيرًا وهو نفسه لم يستطع القيام بذلك! فلماذا تأخذ عزيزي القارئ معلومة من الذين لم يذكِّروا أنفسهم ولم يذكروك؟! لا أقصد بذلك رفضًا تامًّا، لكن الأولوية لمن حقق الهدف الذي أريده وبعد ذلك أرى الكتب الأخرى، بالتأكيد سيكون مكتوبًا فيها أشياء مفيدة.

(من أكثر الأشياء التي قيلت لي بعد الكتاب الأول، أنني لم أحصل على مليون جنيه وأن مثلي مثل الذي شرح طريقة كيف تكون مليونيرًا، هناك سوء فهم، أنا عندما جئت لأتحدث قمت بالجلوس بجوارك وسردت قصص نجاح كل مليونير ومقولاته، هم الذين يتحدثون لا أنا، أنا فقط أسمع أنا وأنت، لكن الكتب الأخرى تتحدث مع القارئ بمبادئ ليست من من الواقع العملي ولا أحد يصل بها لشيء؛ لكن الذي أعرضه في هذا الكتاب والجزء الأول منه هو استخلاص لحلول من الواقع العملي لأشخاص حققوا النجاح فعلًا وإن شاء الله يكون سببًا في مساعدة الكثير منكم في حياته بشكل أو بآخر).

إذن فنحن أولًا سنقوم بعرض أقوى أشخاص قاموا بكسب المليارات ونقرأ قصصهم، ثم نقوم بسرد الفئة التي قامت بكسب الملايين وأصبحوا ذوي شأن ومال، بعد ذلك إن أردت فلك أن تقرأ لمن لم يحصل حتى على مليون واحد"

السؤال الآن كيف نصل إلى ثاني أقوى 10 مليارديرات في العالم مع العلم بصعوبة ذلك لتفرقهم بين الدول؟!

ببساطة سنرى:

- كيف كانت قصة نجاحه. * القرارت التي أخذها.
- كيف بدأ؟. * وكيف تعامل مع المشكلات التي واجهته؟.
- المقولات التي تعكس الجانب النفسي والعقلي لديه.

أهم ما يميز الكتاب الثاني هو الاستفاضة في الأفكار والحلول، بالإضافة إلى أنه يتناول موضوعات لم يتم تناولها في الجزء الأول نتيجة تنوع واختلاف قصص النجاح، لكن في نهاية الكتاب سيتم ذكر ال11

صفة التي اتضح أنها مشتركة بين رجال الأعمال الذين وصلت شركاتهم للعالمية وأصبحوا مليارديرات.

ولكن كيف تحقق أعلى استفادة من هذا الكتاب؟

أولًا:-

قم بإحضار أقلام زرقاء وسوداء وحمراء ثم صنف المعلومات الموجودة في هذا الكتاب حسب أهميتها.

وهنا نجد سؤالًا يطرح نفسه:

هل ما يهمك هو نفسه ما يهم غيرك بنفس الدرجة؟

بالطبع لا.

ومن هنا يجب الأخذ في الاعتبار مراعاة وجود فوارق بين الناس في أولوية الاهتمام بالأشياء والاحتياج إليها، فما يكون مهمًا لك ليس بالضرورة أن يكون مهمًا لغيرك والعكس.

فإذا كنت قد قرأت الجزء الأول من هذا الكتاب زد إلى جانب الأفكار التي استخلصتها منه أفكارًا أخرى سوف تستخلصها من هذا الجزء أيضًا.

ثانيا:-

الكتاب يسعى إلى استخلاص المكونات النفسية والعقلية للمليارديرأو رجل الأعمال؛ لذلك فمن الأغلب أن تجد أشياءً أو صفات لا تمتلكها أو تتمتع بها؛ فحاول جادًا أن تلتزم بهذه السلوكيات التي تتمنى أن تكون عليها مدة لا تقل عن عام كامل، وذلك حتى تترسخ لديك أفكار نفسية وعقلية جديدة تؤدي إلى بناء شخصيتك.

ثالثًا:-

لكي يكون لديك أفكار وحلول لا بأس بها:

عليك بقراءة الجزء الأول من هذا الكتاب، فهو بمثابة حجر الأساس لبدء مشروعك مع الأخذ في الاعتبار أنه عند قراءتك للجزء

الثاني فسوف تمتلك المزيد والمزيد من الأفكار والحلول التي ستفيدك أكثر.

رابعا:-

تمعن في قراءة الكتاب؛ حيث أرى أنه ما دام هذا الكتاب بين يديك فأنت بشكلٍ أو بآخر تهتم بمجال الأعمال.

فلكي تستفيد من هذا الكتاب أو أي كتاب آخر ذات محتوى علمي عليك بالتمعن والتدقيق فيما تقرأ، وألا تجعل القراءة هدفًا في حد ذاتها.

فالقراءة من أجل القراءة لا تجدي بشيء، ولكنها غالبًا أشبه بمن يأكل الطعام ولا يمضغه جيدًا فلا يستفاد منه الجسم، كذلك القراءة لذاتها لا يستفاد منها العقل.

وكما ذكرت في الجزء الأول سأكرر ذلك في هذا الجزء أيضًا؛ حيث أنه كلما ازدادت المعرفة والمكانة الثقافية، وكذلك ازداد إعمال العقل لدى القارئ يستطيع أن يرى ويستنبط أكثر مما يكتب المؤلف فهو يفهم ما وراء الجمل والكلمات.

ومن البديهي فعلى العكس من ذلك أنه كلما قلت المعرفة والمكانة الثقافية وبالتالي قل إعمال العقل، تقل الاستفادة من الكتاب فتكون استفادة مبدئية على قدر المكتوب لا أكثر.

أما بالنسبة لطريقة الكتابة ستكون كما كانت عليه في الجزء الأول، ولكن مع اختلاف النسق فتجدني أحدثك أحيانًا باللهجة العربية وأحيانًا باللهجة المصرية، فتشعر وكأنه برنامج مصمم دون قيود كما أريد، مع المقدرة على إيصال المحتوى المراد للقارئ أيضًا.





قصة نجاح

الملياردير الحادي عشر

قصة نجاح الملياردير ال 11

ولد "برنارد" في 1949/3/5 لعائلة مهتمة بمجال الأعمال وقضى مدرسته وثانويته ثم تخرج من كلية الهندسة عام 1971، ثم عمل مع والده "Jean Leon Renault" في شركة "Ferret-Savinel"، التي كانت تختص بأعمال الهندسة المدنية، ثم أصبح مديرًا لقسم التطوير في الشركة عام 1974، وفي عام 1976 ساعد والده في خفض تكاليف قسم البناء في الشركة بمقدار 40 مليون فرانك، واستطاع إقناع والده بتغيير مجال العقارات والتخصص أكثر في مجال "Holiday Accommodation"، وفي عام 1977 أصبح المدير التنفيذي لهذه الشركة، ثم أصبح رئيسًا لها عام 1979، ثم بدأ العمل بمجال السلع الترفيهية أو الفاخرة عام 1984 بمساعدة شريكه "Antoine Bernheim"، وقد كان شريكًا أول في شركة "Lazard Frese et Cie".

وقد ساعده أن يمتلك أول شركة له في مجال السلع الفاخرة أو الترفيهية وهي "Financiere Agache".

وأصبح المدير التنفيذي لها، ثم سيطر عليها وكان لها علامة تجارية تسمى "Christian Dior"، وكان اسم هذه الشركة في البداية "Boussac".

ولكن عندما استحوذ عليها "برنارد" باع جميع أصول الشركة ما عدا العلامة التجارية "Chiristian Dior" المعروفة، ومتجر يسمى Le "Bon marche"، وقبل إكمال القصة أود توضيح المقصود بالسلع الترفيهية أو الفاخرة، فهي اختصار لمجموعة سلع كثيرة منها أزياء وعطور وساعات وخمور "هذا بالنسبة لمجتمعهم حيث تُقْتَصر الخمور من هذه السلع لمجتمعنا"، وغير ذلك من منتجات تندرج تحت هذا التصنيف اخْتُصرت كلها في هذا الاسم "سلع ترفيهية وفاخرة ".

وبعد هذا التوضيح البسيط أسرد لكم بقية القصة للملياردير "برنارد"، فبعد وقت قصير جدًا من تكوين مجموعته الحالية "LVMA" التي كانت نتيجة اندماج شركتين تحت هذا الاسم، توسط "برنارد"

خلافًا بين المدير التنفيذي لشركة "Moët Hennessy"ورئيس شركة "Louis viuitton" انتهى باحتفاظ الشركة الجديدة بحقوق ملكية "Dior".

وفي يوليو عام 1988 كون شركة صغيرة بالمشاركة مع شركة تسمى "Guinness" ، لكي تأخذ 24٪ من أسهم مجموعة LVMH وكان ما دفعه في هذه الشركة الصغيرة واحدًا ونصف مليار دولار.

وفي نفس العام كان هناك شائعات أن شركة "Vuitton Louis" تحاول شراء أسهم أكثر من مجموعة "LVMH" لكي تكون لها الأولوية في التحكم في إدارة الشركة، فقام "برنارد" بدفع 600 مليون دولار لكي يشتري أسهم أكثر له في مجموعة "LVMH" بمقدار 15٪ من إجمالي الأسهم، وهذا جعله بالإضافة إلى الرصيد الذي يمتلكه مسبقًا من أسهم الشركة أكثر ما يملك من أسهم هذه المجموعة وأقوى مساهم فيها عام 1989، ثم أنفق 500 مليون دولار أخرى لكي يرفع رصيده إلى 43,5 من إجمالي الأسهم، وفي 13/ 1/ 1989 انتُخب بالإجماع رئيسًا لمجلس الإدارة.

وعندما أصبحت له الهيمنة والسيطرة على إدارة الشركة، والشركة كما نقول بالمصري "تحسن حالها"، قام بوضع خطة تطويرية لها مما جعلها تنافس شركات قوية وعملاقة مثل الشركة السويسرية "Richemont" والشركة الفرنسية "Kering"، ليس ذلك فحسب ولكن تضاعفت القيمة السوقية لشركة "LVMH" 15 مرة وزادت الأرباح بنسبة 500٪.

وأهم الأشياء التي قام بها أنه جعل كل الشركات داخل مجموعة "LVMH" تتبع منهج اللامركزية، أي أن كل علامة مسجلة أو شركة داخل المجموعة تتخذ قراراتها بنفسها تبعًا لما ترى طبقًا للمتغيرات، بحيث لا تضطر العودة إلى الشركة الرئيسية في كل قرار، مما جعل كل شركة داخل المجموعة وكأنها شركة مستقلة بذاتها لها تاريخها الخاص بها، وجعله أيضًا يعتمد على أرباح الشركات القوية ذات الأسماء القوية والأداء الثابت داخل مجموعة "LVMH" في الاستحواذ على شركات جديدة ذات قوة أكثر، بالإضافة إلى تطوير الشركات الجديدة في

المجموعة ولكنها ليست ذات اسم قوي أو أداء ثابت، معتمدًا على الأرباح القوية للشركات الكبيرة داخل المجموعة.

وبالنسبة لما تبقى من سلسلة الاستحواذات التي امتلكها "برنارد"، والتي لا أستطيع ذكرها بأكملها؛ حيث تشكل أكثر من **70** ماركة أو علامة مسجلة متمثلة فيما يقارب **3900** متجر، ولكن سوف أذكر بعضًا منها.

عام **1988** استحوذ على شركة تسمى "Celine ".

عام **1993** استحوذ على شركة "Berluti and Kenzo"، وفي نفس العام اشترى جريدة فرنسية تتحدث عن الاقتصاد وتسمى "La Tribune"، استثمر فيها ما يقارب **150** مليون يورو، إلا أنها لم تحقق النجاح المتوقع فاضطر إلى بيعها في **11/ 2007** لكي يشتري جريدة أخرى تسمى " Les Echos" مقابل مليون يورو .

عام **1994** استحوذ على شركة "Guerlain".

عام **1996** اشترى شركة "Loewe".

#عام 1997 اشترى شركتي "Marc Jacobs "
و"Sephora".

عام 1999 اشترى شركة " Thomas Pink".

عام 2000 اشترى شركة "Emilio Pucci".

عام 2001 اشترى شركة "Fendi and dkny".

بالإضافة إلى شركة أخرى تسمى La Samaritaine.

- هذه بعض عمليات الاستحواذ التي قامت بها مجموعته إلى جانب استثمارات أخرى قد عمل بها بعيدًا عن المنتجات الفاخرة، حيث عمل بمجال التكنولوجيا في العديد من الشركات المختلفة مثل:-

* Boo.com * Liberty surf * Zebank * Netflix

وعمل أيضًا بمجال متاجر التجزئة في سلسلة من أكبر السلاسل وأقواها في فرنسا ومشهورة كذلك عندنا في مصر وهي "كارفور"، ودخل فيها عن طريق المشاركة مع شركة أخرى تسمى California property firm colony company واستحوذ على مقدار 10,69٪ من هذه السلسلة.

وعمل بمجال اليخوت أيضًا، واشترى ياخت اسمه الأميرة مقابل 253 مليون يورو، وسيطر على ياخت اسمه " Royal Van Lent " مقابل مبلغ مساوي للمبلغ السابق تقريبًا.

■ **أما عن حياته الشخصية:**

فقد أجريت معه مقابلة في جامعة "Oxford" وقد قال الآتي:-

- أن المنتج الفاخر ما هو إلا مزيج بين الابتكار والجودة العالية
- إننا نملك الكثير من المعامل والعلماء الذين أعطينا لهم قدرًا كبيرًا من الحرية في التجارب لإنتاج منتجات جديدة وقوية "وهذا شيء مشترك بينه وبين المليارديرال 14، حيث يهتم كل منهم بإنشاء المعامل لأجل التطوير والابتكار".
- إن هذه الشركة ليس لها علاقة نهائيًا بالتسويق، فالتسويق هو أن ترى احتياجات عملائك وتلبيها، فنحن لا نفعل ذلك بل نخلق الشيء فننتج منتجات جديدة خاصة بنا تحتمل الفشل، لكن ما يحقق النجاح منها يكون نجاحًا باهرًا.

• إن منتجاتهم كلها واحدة بغض النظر عن المكان الذي تباع فيه، فما تفعله أن تجعل منتجك مناسبًا لاحتياج المكان الذي يوجد فيه، لكنه لا يشترط ضرورة تناسب المنتج للمكان الذي يوجد فيه فيرى كل المنتجات تصلح للاستخدام في أي مكان في العالم "وهو هنا على عكس الملياردير ال14 الذي يشترط تناسب المنتج لاحتياجات المنطقة التي يوجد بها".

• عندما تحدث مشكلات أو خسائر في السوق فإن بإمكانك أن تستخدمها لصالحك وتستفيد منها، بشرط أن تكون صبورًا وتفكر في الأمور جيدًا، "وقد اتفق معه الملياردير الصيني ال19 في إمكان تحويل الكوارث لمميزات لصالحك في السوق".

• وعندما تجد الجو العام لسوق الأسهم أو السوق بصفة عامة غير ملائم قم بالاستثمار في هذا الوقت، لا كما يفعل أغلب الناس في سوق الأسهم -الشراء عندما يرتفع سعر الأسهم- "واتفق معه في هذا الكلام الملياردير ال3 في الجزء الأول من هذا الكتاب "وارن بافت"، فيما يفعل بالسياسة في شراء الشركات وليس استثمارًا فحسب.

وكذلك اتفق معه في ذلك الملياردير ال19، وبالعودة إلى كل قصة ستعرف تفاصيل رأي كل ملياردير منهم.

- وعندما سأله أحد الأشخاص عن أسوأ شيء يتوقع مواجهته خلال ال10 سنوات المقبلة، والذي يخشى أن يؤثر سلبًا على الصناعة، قال إنه دائمًا ما يقول لفريقه: "توقعوا أسوأ شيء واستعدوا له ولا ترضون أبدًا بالإنجازات والنجاحات التي وصلتوا إليها، لأن الرضا بما وصلتوا إليه سيغلق طرق الابتكار والتجديد لديكم، والتي ستجعلكم مستعدين دائمًا لمواجهة كل جديد".

وأخيرًا تزوج "برنارد" مرتين، الأولى استمرت من عام 1973 إلى عام 1990 من سيدة اسمها "Anne Dewavrin" وأنجب منها "Delphine Arnault " و "Antoine Arnault".

والثانية عام 1991 من عازفة بيانو كندية اسمها " Helene Mercier" وأنجب منها ثلاثة أبناء هم: "Alexandre Arnault، Frédéric Arnault، Jean Arnault".

وحضر حفل زواج الرئيس الفرنسي "نيكولاس ساركوزي" على "Cécilia Ciganer-Albéniz".

■ ومن أهم مقولاته التي تعكس الجانب العقلي والنفسي له:-

1- "من أكثر الأشياء التي كنت أحبها عندما كنت أعمل مهندسًا، أن أعمل مع مهندسين آخرين، وأن أقوم ببناء مبانٍ كبيرة وجميلة ذات شكل ابتكاري وأحقق بها نجاحًا كبيرًا".

2- "أنا أتقابل مع المصممين الخاصين بشركتنا ونتناقش في منتجاتنا وأستمع لأفكارهم، ونتناقش في الحملات التسويقية وأي اختراع آخر قد نستخدمه في المستقبل".

3- "حتى عندما تتولى الجانب الإداري يجب عليك أن تتحلى بالجانب الفني والحسي والذوقي، كي يكون لديك لغة حوار مع الجانب الابتكاري من مصمميك" .

4-"في الأعمال التجارية التي تعتمد على الرفاهية عليك أن تبني بناء على التراث والعلامة التجارية والتاريخ، فالعمل في هذا المجال ليس بالسهل، فيجب أن تكون شغوفًا به كي تستطيع أن تستمر فيه، ولكن عندما تقوم ببناء شيء جيد تكون العوائد المتوقعة ضخمة".

5- "في مجال الأعمال يجب عليك أن تتعلم أن تكون صبورًا، فأنا شخصيًا لم أكن كذلك، لكنني تعلمت أن أنتظر حتى أحصل على ما أريد في الوقت المناسب له".

6- "ليس كافيًا فقط أن يكون لديك مصممون موهوبون، ولكن يجب أن تكون الإدارة ملهمة أيضًا، مع الأخذ في الاعتبار أن العملية الابتكارية ليست لها شكل واحد منظم، ولكن يجب أن تكون العملية الإنتاجية عقلانية ومنتظمة جدًا".

7- "من الواضح جدًا أن الصين ستكون القوى الاقتصادية الأولى؛ وذلك لأن لديها تركيب إمكانيات جيدة، بالإضافة إلى تعداد السكان والقوة الشرائية المتزايدة يومًا بعد يوم".

8- "إن الذي نقوم به في شركتنا ضد مساوئ العولمة تمامًا فنحن ننتج في فرنسا وإيطاليا ونقوم بالبيع في الصين".

9- "إذا أحببت وقدرت بالفعل ما يفعله ويقدمه الأشخاص ذوي التفكير الابتكاري وليس له علاقة بالتفكير المنطقي العقلاني، عندها ستبدأ فهم ما يدور في عقولهم وتعرف تفكيرهم، وليس ذلك فقط بل يمكنك -على سبيل المزاح والفكاهة- معرفة تكوين ال "DNA" لهم.

10- "لقد كنت شديد السعادة بالاستثمار المشترك الذي قمت به مع صديقي "ألبرت فرير"، والآن شديد الندم لأنني لم أستمر معه لو استمريت معه لكنت أكثر ثراءً".

11- "يرجع نجاح الصين لقوتها في البناء بشكل ثابت ومستمر، ولكن الذي يجعلني أتساءل كيف يكون لهم هذا الثبات في ظل اقتصاد متغير بوتيرة سريعة وهذا التحدي هو ما نواجهه الآن؛ فكيف ستنجح المنطقة في التأقلم مع التغير السريع للاقتصاد، وإن نجحوا في القيام بذلك فبالتأكيد ستكون هذه المنطقة هي المنطقة الأكبر اقتصادًا بعد ذلك.

12- "كلمتان لا تجتمعان، منتجات فاخرة وبأسعار معقولة".

13- "إذا كان لديك أفكارًا أو أشياءً جيدة ترغب في تنفيذها لا تتردد في ذلك، فنحن هنا في فرنسا نمتلك الكثير من الأفكار لكن لا نضعها في الواقع العملي".

14- من مقولاته أيضًا "أنا مواطن فرنسي وسأظل في فرنسا وسوف ألتزم بدفع الضرائب كأي مواطن فرنسي، فهذه التزامات مالية عليَّ تجاه دولتي".

15- "سياساتنا تكمن في الثقة في المبدعين".

16- "المصممون أقرب للفنانين عن المهندسين وهم ليسوا مديرين، فيجب عليك أن توازن بين إبداعهم وعقلانيتهم، ولا يمكنك أن تضعهم في بيئة منتظمة عقلانيًا، فعليك أن تتقبل تأخرهم في بعض الأحيان خلال العمل معهم، وأن تكون متفاهمًا معهم".

17- "كل مرة توجد كارثة في السوق نستطيع استخدامها لصالحنا والكسب منها".

18- "أنت لا تحقق النجاح في بعض الأوقات".

19- "العبقرية وحدها ليست كافية للنجاح".

20- أثناء إجراء اختبارات أداء لمنتجاته في السوق قال: "لا يمكنك أبدًا التنبؤ إذا ما كان هذا المنتج سينجح أم لا، ولكننا لا نقوم بإطلاق منتج جديد طالما أن اختبارات الأداء التي تمت له أعطت لنا نتائج تنبئ بالفشل، وفي نفس الوقت لا نستخدم تلك الاختبارات في التعديل على منتجاتنا لأن من الاستراتيجية الخاصة بنا هي أن تثق في مصمميك، وأن تعطي لهم مساحة وحرية للتعبير والتصرف، فعندما يثق فريق الابتكار في شيء يجب عليك أن تثق في حدس هذا الفريق".

21- "إن عملية اختيار المصممين والمبدعين ليست بالأمر السهل، فليس الأمر هو اختيار من لديه الموهبة فقط، فالأمر معقد أكثر من ذلك لذا عليك أن تختار من لديه الموهبة والتفكير والشخصية والروح التي تتلاءم مع الشركة الخاصة بنا".

22- "وعندما سأل عن الأعمال الخيرية قال: "إن هذه الأعمال تعطي شعورًا لمن يعملون معنا في المجموعة أنهم لا يعملون من أجل المال فقط بل هناك شيء أكبر من ذلك يعملون لأجله".

23- "لدينا الكثير من النجوم، لدينا 50 علامة تجارية".

وبالتأكيد أنه عندما قال هذه المقولة لم يكن قد امتلك السبعين علامة تجارية التي يمتلكها الآن.

24- "إذا كان المنتج الجديد الخاص بك ليس به أي إبداع أو ابتكار وعندما يراه الناس ويستخدمونه لا يفاجئون به، فهذا المنتج لا قيمة له".

25- "إذا تعاملت مع الموارد البشرية للمبدعين عندك كمدير طبيعي بقواعد وقوانين وتوقيتاتمعينة -إلى آخرها من أمور تقوم بها كمدير طبيعي- فسوف تقتل الإبداع بداخلهم بشكل سريع".

26- "الصناعة الخاصة بنا قائمة على إعطاء الفنانين والمبدعين الحرية المطلقة لأن يخترعوا كما يريدون دون قيود".

27- "إن قمت بمراقبة المبدعين لديك في كل خطوة وتَصرُف، لن يستطيعوا القيام بأمور عظيمة، فهل تستطيع أنت العمل والمدير الخاص بك يقف بجوارك ويقوم بحساب كل شيء عليك ممسكًا بيده آلة حاسبة؟!".

28- "السر خلف نجاح شركتنا "LVMH" هو أننا نريد أن يرتدي الناس الثياب التي يريدونها هم، وأن يستخدموا العطور التي يريدونها هم، وأن يحملوا الحقائب التي صمموها هم" -هذه المقولة تتناقض مع ما قاله في المقابلة التي أقيمت في أكسفورد- لكن يمكننا القول إنه كان يسير بسياسة معينة في ذلك الوقت.

29- "تقع كامل المسئولية على المدير في اختيار المواهب المناسبة التي يريد أن يرى تصميمها تسير في الشوارع أو تنتشر في الأسواق".

30- "في بعض المشروعات لا يمكنك تجنب المخاطرة، وفي بعض الأحيان لن تنجح".

31- "نجم العلامة التجارية يأخذ بعض الوقت حتى يسطع".

32- "لم يكن المال أبدًا هو شغلي الشاغل، لكن ما كان يشغل بالي دائمًا هو الفن والإبداع والبحث عن أعلى درجات الكمال فيه".

33- "إن الأمر هو تلاقي نوعين من البشر مع بعض المبدعين والمنظمين جدًا، كتلاقي الماء والنار متخلصًا من التناقض الذي بينهما ستحصل على تقدم رائع".

34- قال لابنه "أنطوين أرنولت": "إذا أردت أن تعمل معي يجب أن تعمل بجد واجتهاد أكثر من الأشخاص الآخرين، هذا بالإضافة إلى أن تدرس بمدرستك جيدًا".

35- "هدفنا في المجموعة الخاصة بنا أن تبقى هذه الشركة كشركة عائلية" -يقصد بها الشركة التي يمتلكها الخاصة بأسرته- لأنه يرأس شركة أخرى أيضًا خاصة بأسرته.

36- "أنت بحاجة لأن يكون معك فريق من المديرين الملهمين لك كي يكونوا معك".

37- "إنني أحب مشاهدة رد فعل الناس في المتاجر، وأحب رؤية المنافسات أيضًا".

■ الدروس المستفادة من قصته:-

▪ الدرس الأول:-

اجتمع أغلب المليارديرات على أنهم بدأوا بشيء يحبونه وماهرون فيه أيضًا، وحقق منها ثروة ضخمة ثم استخدم هذه الثروة الناتجة عن

الشيء الذي يحبه في شيئين، أولهما تطوير الشركة الأصلية الخاصة به بشكل أفضل مما كانت عليه، وثانيهما أن يشتري أو يستحوذ على شركات أخرى في مجالات أخرى يرى أن بها فرص استثمارية أو أنها سوف تسهم في خدمة شركته الأصلية.

فاختلاف وجهات نظر كل ملياردير ورؤيته للفرص جعلت كلًا من "وارن بافت" و"جيف بيزوس" المالك ل"أمازون، ولاري"، و"سيرجي" التابعين ل"جوجل" و"لي كيه شينج" الملياردير التاسع عشر أن يشتري كل شخص الشركات الذي تخدم مصلحته أو يرى بها فرصة استثمارية أكبر من وجهة نظره، ولكن ما هي سياسة الشراء الأفضل؟

بالطبع لا يوجد أفضل من سياسة "وارن بافت" الذي قال: "عندما أشتري شركة أفكر في أمرين وهما، أنه عند الشراء أُفَضِّل أن أشتري شركة ممتازة بسعر جيد على أن أشتري شركة جيدة بسعر ممتاز، والأمر الآخر إنني أضع في اعتباري عند شراء أي شركة توقع إغلاق سوق الأسهم في اليوم الثاني لمدة 10 أعوام مقبلة فأشتري الشركة التي

أفضل بقاؤها معي مدة ليست بقليلة، ومن المؤكد أنه ليست كل عمليات الاستثمار والشراء التي قاموا بها كانت ناجحة؛ حيث اشترى "وارن بافت" -الملياردير الثالث في الجزء الأول من الكتاب- شركة وعندما تأكد من عدم نجاحها قام ببيعها وخسر فيها.

وكذلك "برنارد" عندما اشترى جريدة فرنسية اقتصادية ودفع فيها 150 مليون يورو، ومع ذلك فلم يحقق النجاح الذي يرغب فيه فقام ببيعها.

▪الدرس الثاني:-

إذا وجدت نفسك في شركة قوية لكن إدارتها ليست جيدة على الإطلاق فسوف تودي بالشركة إلى الخسارة، كل ما عليك فعله أن تعمل كما فعل "برنارد" في مجموعة "LVMH"، وكما فعل "لي كيه شينج" الملياردير ال19 مع شركة البترول التي كان مشاركًا فيها، حيث كلما ازداد عدد الأسهم الخاصة بك في الشركة كلما كان تحكمك أقوى في إدارتها، وهذا الأفضل مثلما فعل "وارن بافت" ومؤسسو شركة جوجل

أنه عند شرائك شركة خذ شركة بإدارة قوية واتركها كما هي بنفس الإدارة ما دام أنهم يحبونها ويبدعون في العمل فيها.

وكل ما تفعله الآن أن تشتري الشركة فتكون تابعة لك لا أكثر ولا أقل، وهم يعرفون عملهم جيدًا كما فعلت شركة جوجل مع شركة يوتيوب.

▪الدرس الثالث:-

انظر إلى طريقة معاملته مع المواهب الموجودة لديه في الشركة، فهناك مهارات معينة يجب أن تتوفر في الشخص حتى تستطيع إدارة الشركة سواء كانت كبيرة أو متوسطة أو صغيرة، وهذه المهارات يمكن أن تكون لدى الفرد بالفطرة أو يمكن أن يكتسبها في عمله، فمن يشعر بعدم قدرته على اكتسابها فهناك سلسلة كتب مترجمة عن جامعة هارفرد من أقوى الجامعات في إدارة الأعمال، وهذه السلسلة اسمها "القيادي الناجح"، وسلسلة أخرى اسمها "حلول من الخبراء" مترجمة وموجودة في مكتبة اسمها "العبيكان" لها فرع في مصر في مدينة نصر، فقم بشراء

هذه الكتب واقرأها، وإياك والاستهانة بقوة القراءة، فقد فتح "محمد الفاتح" القسطنطينية بالقراءة، حيث درس كل الخطط العسكرية التي كانت توجد وقتها.

وقد وصل الملياردير ال19 لثروته نتيجة 3 أشياء فقط لا أكثر ولا أقل، ألا وهم القراءة والعمل الجاد والتوفيق من عند الله سبحانه وتعالى.

فمن الممكن أن تقرأ كتابًا يغير لك حياتك إذا طبقت ما تقرأه، وهكذا "بيت القصيد" فقراءته دون تطبيق مضيعة للوقت.

لا تنسى "مكتبة العبيكان" السلسة موجودة في فرعها الموجود هنا في مصر.

قبل أن نبدأ في قصة النجاح التالية يجب أن تعرف تفاصيل نجاح شركة جوجل من تأسيس وتطوير، والمشاكل التي حدثت لها، بالإضافة إلى تفاصيل حياتية لكل من المليارديرال12 و13 كثيرة جدًا، ولا نوفيها حقها إذا تحدثنا عنها بشكل عابر فهي تستلزم كتابًا كاملًا، وبالفعل هناك كتاب كامل يتحدث باستفاضة عن قصة نجاح شركة جوجل

والتفاصيل والأشياء الدقيقة التي حدثت، لكن هذه التفاصيل لا تخدم الهدف الرئيسي لهذا الكتاب التي تهدف لإعطائك المفاتيح الأساسية التي توجد في كل المليارديرات حتى إذا أردت أن تعرف كيف تصنع شركة لنفسك، أو تختار مجالك، وما هي الأشياء النفسية والعقلية التي تحتفظ بها، ولكن هل تعرف إذا كنت تريد التفاصيل الدقيقة والتحقق أكثر؟ فبعد قراءة هذا الكتاب عليك بكتاب قصة نجاح جوجل، وقراءة مقالات المواقع الأمريكية في هذا التخصص، وليس معنى ذلك أننا نتحدث حديثًا ليس له أهمية في هذا الكتاب، لا بل أنه حديث متخصص أيضًا وله مصداقيته، وعليه سوف نستعرض نجاح الملياردير ال12 و13 بالشكل التالي:-

- قصة نجاح شركة جوجل.
- الدروس المستفادة من قصة نجاحهم.
- مقولات كل منهم.





قصة نجاح

شركة جوجل

قصة نجاح شركة جوجل

تبدأ قصة نجاح أقوى محرك بحث نستخدمه الآن عام **1996**، تحديدًا عندما التقى طالبان أذكياء جدًا من طلاب برنامج الماجستير في جامعة "ستانفورد" -كلية علوم الكمبيوتر- هذان الطالبان هما "سيرجي برين" الأمريكي الجنسية، ولد في روسيا وكان ذكيًا جدًا في الرياضيات والأول على صفه باستمرار، و"لاري بيج" المخترع الحالم الذي يريد أن يغير العالم، فعندما وجدا بينهما أشياء كثيرة مشتركة أرادا أن يعملا معًا في بحثهما الخاص بالماجستير الذي كان يختص بالحديث عن محرك بحث يعرض النتائج بشكل انتقائي أكثر وترتيب أفضل نتيجة معادلة خوارزمية رياضية بحتة، هما من قاما بعملها أثناء بحثهما فشعرا أن البحث الورقي لا يعطي لهما المساحة المرغوبة فقررا تأسيس شركة والعمل فيها بكامل القوة والمساحة التي يريدونها، وبعد ذلك يأخذان شهادة وهذا ما حدث بالفعل.

تأسست الشركة كشركة خاصة غير مسجلة في سوق الأسهم، هدفها هو "جمع وتنظيم جميع معلومات العالم تحت سقف واحد وجعلها سهلة الاستخدام والوصول إليها، وتم تقدير 300 عام لتحقيق هذا الحلم.

تم اختيار اسم "Googol" في البداية كاسم الشركة، وهذا يعني رياضيًا "واحد وبجانبه 100 صفر"، وبعد ذلك استقرا على تسجيل الاسم "Google".

كانت بداية الشركة في جراج لصديق لهما، كما تفعل شركات كثيرة منها "أبل" ومنها "أمازون"، فتبدوا البداية في الجراج هي كلمة السر، وبعدما توسعت أعمال الشركة تدريجيًا توسع أيضًا مقر عملهما تدريجيًا من مكان ضيق لأوسع فأوسع حتى وصلا للمقر الحالي للمكتب الرئيسي الخاص بهما في ماونتين فيو كاليفورنيا المعروفة الآن باسم "Googolplex"، ولعلك تتساءل من أين جاءا بالمال؟ فقد وضعا إمكانيات معينة للأجهزة التي يريدون استخدامها حتى تخدم الشكل المبدئي للموقع الخاص بهما، فوجدا أن المال قد نفد منهما، ولم يستكملا كل الإمكانيات التي يريدونها، وهنا تظهر أهمية قوة العقل بطريقة تعد

ذكية جدًا عام 1998 اشتريا أجزاء منفصلة من أجهزة الكمبيوتر وبالمكعبات والمعدات التي اشتراها مسبقا كونا الجهاز الذي أراداه مبدئيًا للموقع الخاص بهما وبعدما بدأ العمل أصبحت الشركة الوليدة الجديدة تحتاج المال، فمن أين يحصلان عليه؟ فبحثا عن مستثمرين عام 1998 وتمكنا من إقناع أربعة رجال بفكرتهما وموقعهما حتى يزودهما بمبلغ إجمالي قيمته "مليون دولار" وهؤلاء الأربعة هم:-

1- "**جيف بيزوس**" مؤسس موقع أمازون وزودهم بمبلغ قيمته 250 ألف دولار.

2- دكتور عندهما في الجامعة اسمه "David Cheriton".

3- رجل أعمال اسمه "Ram Shriram".

4- وأخيرًا صديق لهما اسمه " Andy Bechtolsheim".

- ومن أهم وأذكى الأشياء التي قاما بها مؤسسيه عندما قاما بعمل محرك بحث جوجل، أنه لم يقلد أو يعمل محرك بحث جديد فحسب بل استخدم عيوب محركات البحث كلها الموجودة في ذلك الوقت مثل

"AltaVista" و"WebCrawler" "Info seek" وغيرها، حيث وجدا وقت بحثهما أن من عيوب هذه المحركات أنها تعطيك نتائج بحثك لكنها لا تعطيها لك مُرَتَّبة، فيمكن أن تُخرج لك 10 000 نتيجة وما تحتاجه موزع على كل تلك النتائج فتضطر إلى البحث في ذلك كله، لكن من عملهم خوارزمية رياضية معينة فما يحدث عندما تكتب كلمة بحث معينة فتبحث في كل المواقع الموجودة عن أكثر مواقع تم استخدامها كمرجع للكلمة التي تبحث عنها وتظهر لك نتيجة البحث حسب عدد تكرارها في المواقع على سبيل المثال:

إذا كتبت كلمة "سيارة بي إم دبليو" سيبحث جوجل في المواقع الموجودة عن أكثر موقع تكرر اسمه مع كلمة "بي إم دبليو"، وتظهر لك نتيجته كرقم واحد، وبعد ذلك الأقل فالأقل، وعليه ستجد النتائج التي تريدها في أول ثلاث صفحات بدلًا من أن تكون مقسمة على 10000 نتيجة، فالموضوع أشبه كأنك تطلب شيئًا فيعطيه شخص لك بطريقة عشوائية دون نظام أو ترتيب، وآخر يعطيه لك منظمًا حسب احتياجك فمن ستستخدم إذًا؟

والشكل الآخر الذي ركزت عليه بساطة وجمال شكل الموقع، حيث يخلو تمامًا من الإعلانات والصور، واعتمادًا على هاتين النقطتين تم عمل محرك البحث الخاص بهما ولم ينتهِ العام الأول ونتائج نجاح الموقع تنتشر أكثر وأكثر حتى استقطبت شركتين وهي شركة " Kleiner Perkins Caufield" و"Byers" وشركة " Sequoia Capital" كانت كل من هاتين الشركتين تريد أن تكون هي الممول الوحيد لهما لكن "سيرجي" و"لاري بيج" رفضا هذا، فلم يحبا أن يكون التحكم كله في يدٍ واحدة فقط، فأخذا من كلاهما وقد مدوهم الشركتان بإجمالي خمسة وعشرين مليون دولار، ولاحقًا ضغطت الشركتان على "سيرجي برين" و"لاري بيج" أن يُعينا رئيس مجلس إدارة، وعندما بحثا "سيرجي" و"لاري بيج" على شخص قوي وينسجم معهما وقع اختيارهما على شخص اسمه "أيرك شميت" كان هذا له دور كبير في تطوير الشركة، وأصبح على منصب الCEO للشركة، وأصبح "لاري" رئيس قسم المنتجات في جوجل و"سيرجي برين" رئيس قسم التكنولوجيا في الشركة.

وبعد ذلك أمضت الشركة فترة لا تربح وهم مترددون في استخدام الإعلانات من عدمها، حتى استقروا على استخدامها في الموقع، ولكن بطريقة ذكية وهي أن الإعلانات إما أن تكون في الصفحة الرئيسية أو مع كلمات البحث، فكل كلمة بحث تدخلها يظهر لك معها الإعلانات المتعلقة بها، وهذه فكرة جيدة وذكية لصاحب الإعلان، حيث يستطيع معرفة أن ما يدفعه من المال سيستهدف الشريحة التي يريدها تمامًا، ليس ذلك فقط بل يعرف أن الإعلان قد تم مشاهدته ويتم الخصم من المال المدفوع له بناءً على عدد مرات الضغط على رابط الإعلان والدخول إليه، وقد كانت الإعلانات بهذه الطريقة الذكية حتى جلبت الكثير من المال ل"جوجل"، ومن أهم الأشياء التي فعلتها "جوجل" الدقة في اختيار الموظفين، فلم تختر الموظفين بناءً على موهبتهم فقط فعلي العكس بل تم رفض العديد من الأشخاص الموهوبين لأن ثقافة عملهم ورؤيتهم لا تتوافق مع الشركة ومؤسسيها، فكان يتم الاختيار بناءً على الموهبة ورؤيتهم بضرورة الاندماج الشخصي معهم ومع طريقة عملهم، ومن أطرف الأشياء التي فعلوها في تعيين الموظفين أنهم لم يقوموا بعمل

استقطاب ثم اختبار إذا كنت ذكي أم لا، لكنهم صنعوا إعلانًا دون الإفصاح أن صاحب هذا الإعلان هو شركة جوجل.

كان الإعلان عبارة عن لافتة في الشارع مكتوب عليها معادلة معينة حلها 10 أرقام كلغز، وعندما تحله سيعطي لك أرقامًا معينة اكتبها واكتب بعدها.com والذي ينجح في حل هذه المعادلة ويتبع التعليمات ويكتب اسم الموقع المكون له في النهاية يدخله إلى صفحة سرية في جوجل بها الوظائف المطلوبة، وهو بذلك وفر على نفسه وقت امتحانات الذكاء وكان عليك حتى تدخل جوجل حتى الآن لا يقل عن 10 مقابلات شخصية تقوم بخوضها حتى تُقبل.

ففي البداية كان "سيرجي" و"لاري" هما اللذان يقومان بعمل هذه المقابلات، لكن بعدما تطورت الشركة وازدهرت أصبح هناك قسم في الشركة وهو المسئول عن وظائف الموارد البشرية.

وكان 19/ 8/ 2014 هو اليوم الأول لشركة جوجل في سوق الأسهم، وكان نفس اليوم الذي جعل "سيرجي برين" و"لاري بيج" من الأثرياء.

وهذا الاكتتاب في أسهم شركة جوجل جعل معها الكثير من المال الذي جعلها بعد ذلك قادرةً على شراء شركات قائمة قوية جدًا، ولكن من الجدير بالذكر قبل الدخول في هذه النقطة ما يتوافق مع مقولات أحد المليارديرات في الجزء الأول من الكتاب، وهو أنك تحاول معرفة التوجه الجديد لهذا الوقت والصناعة أيضًا وتطور شركتك بناءً عليه، وهذا ما فعلته شركة جوجل عندما وجدت أن تحميل مقاطع الفيديو بطيء جدًا، فيمكن أن تقضي يومًا كاملًا لتحميل مقطع فيديو واحد على موقعهم، ووجد أن مقاطع الفيديو على موقعهم تستهلك مساحة كبيرة، كان ذلك في 7/ 2006 "وهذا توجه أو بعد جديد"، فلم يكتفوا بكونهم محرك بحث بل بحثوا على شركة ماهرة وناجحة في مجال الفيديوهات وهي شركة "Youtube" واشتروها في أكتوبر عام 2006، ويتضح ذكائهم هنا حيث لم يغير مجلس إدارتها بل جعلوا القائمين بها يقومون بإكمال تطوير شركتهم التي يحبونها وهي شركة تابعة لجوجل واشتروا شركة يوتيوب، وكان هذا في 11/ 2006 مقابل مبلغ 1065 مليار دولار، ولم تكتفَ بذلك، فعندما وجدت أن التوجه

الجديد سيكون للهواتف المحمولة وأن الناس يستخدمونها في البحث والإنترنت أكثر من أجهزة الحاسوب فدخلوا في هذا التوجه وأنتجوا هواتف خاصة بشركة جوجل، وما بقي من المال مع جوجل أهلتها لشراء شركات كثيرة قوية لعلك تتساءل على أي أساس كانت جوجل تقوم بشراء الشركات؟

حيث كانت تشترط تطور موقعها كما فعلت مع شركة "Writely"، وهي عبارة عن موقع تكتب فيه النص الذي تريده، وهو بدوره يقوم بتصحيح الكلام الذي تبحث عنه.

فاشترت هذه الشركة وجعلتها جزءًا من موقعها، فتطورت عملية البحث، فعندما تكتب كلمة معينة في البحث يظهر لك كلمة هل تقصد؟......... وتقوم بتعديل كلمة البحث التي كتبتها ويتم استبدالها بالصحيحة، وهذه العملية تحدث بفعل الشركة التي اشتروها ودمجوا برنامجها في محرك البحث، بالإضافة إلى عمليات البحث السابقة التي لها علاقة بكلمات بحثك أو قريبة لها.

ولكن كيف تسجل عمليات بحثك أو أي خطوة تقوم بها على جوجل من جهاز واحد حتى لو كانت مدتها 20 سنة؟ فتجد تاريخك كله من أول حركة على جوجل لآخر حركة مسجل ومحفوظ عندهم، فهذه البيانات الضخمة الكثيرة على حد كلام "marissa mayer" التي كانت تعمل معهم في جوجل، وبعد ذلك ذهبت لتكون "CEO" لشركة "ياهو" فقالت إنهم يستخدمون هذه البيانات حتى يتم تحليلها والاستفادة منها لاحقًا في أشياء أخرى، مثل عند كتابتك لكلمة بحث يظهر لك أقرب كلمة لما كتبت فيظهر لك هل تقصد؟

وذلك من خلال تحليل عمليات الكتابة التي تكتب على الموقع، وكذلك باقي الشركات إما تستفيد بشيء تطور به من جوجل نفسها كمحرك بحث أو توجه جديد في المستقبل، وهي تريد الظهور والارتقاء به مثل شركة "ياهو"، بالإضافة إلى أن منتجات شركة جوجل كثيرة جدًا، بدأت بمحرك بحث ولم يقتصر الأمر على ذلك بل قاموا بعمل:-

- Gmail

Google Docs Sheets and Slides▪)▪ Cloud Storage (Google Drive)

- Social Networking (Google +)
- Hangout
- Google Translate
- Google Maps
- Youtube
- Android

وجزء من هذه المنتجات ظهر نتيجة لمبدأ قوي داخل الشركة، وهو ضمان حرية التعبير والإبداع داخل شركتهم، حيث يقولون لموظفيهم في جوجل أو بالأحرى في الموارد البشرية فمثلًا تخصص عشرين بالمائة من وقت العمل وتقوم فيه بالعمل على شيء له علاقة بالشركة بحيث تكون أنت من ترى أهميته لا الشركة، وعلى هذا المبدأ قامت فكرة الGmail.

ومن ذلك فإن توسعات شركة جوجل عن محرك البحث جاءت من 3 مصادر وهم:

1- شراء شركات قوية تخدم الهدف الأصلي ل"جوجل"، وهو تجميع معلومات العالم كله تحت سقف واحد، وجعلها سهلة الوصول والاستخدام أو تخدم وتقوي الشركة في السوق بشكل أو بآخر.

2- الدخول في التوجهات الجديدة التي تحافظ على تنافسية شركتهم في السوق، لا أي توجه جديد فقط دون شروط.

3- مبدأ ال20٪ من وقت المورد البشري في الشيء الذي يراه مهمًا.

- ومن أهم الأشياء التي أحدثت مشكلات لجوجل نتيجة هذه التوسعات أنها أنشأت " Google Docs Sheets and Slides"، فثارت مايكروسوفت لذلك ورت عليه بعمل محرك بحث "Bing"، وكذلك عندما ساعد "إيرك شميت" في إطلاق الأيفون مع "ستيف جوبز"، وبعد ذلك أحست جوجل أن الأيفون سوف يسيطر بمفرده على السوق فلم تحب ذلك، فاشترت شركة أندرويد وساعدتها أن تطور نظام خاص وجعلتها متاحة لمن يريد أخذ هذا النظام كشركات موبيل يقدمه لنظامه وهم موافقون حتى تنتهي سيطرة الأيفون التي يخافون منها، وبعدما كانت العلاقة بينهم وبين "ستيف جوبز" جيدة أصبحت متوترة، وعندما بدأت المواجهة تشتد بين الشركتين أبل وجوجل كان "إيرك شميت" عاملًا في الشركتين في جوجلCEO لها، وفي مجلس الإدارة لشركة أبل، وعندما وجد أن الشركتين ضد بعض

استقال من أبل، وكذلك عندما قرروا أن يأخدوا كل الكتب الموجودة في الجامعات أو الكتب المهمة ويقومون بتحويلها إلى كتب رقمية دون الرجوع واستئذان مؤلفيها وانتهاك حقوق ملكيتهم الفكرية، وهذا أحدث موجة من الغضب عليهم فكيف تفعلون شيء مثل ذلك؟ من المؤكد أن أي شركة تحدث لها مشكلات فلا أذكر كل المشكلات التي حدثت مع جوجل، ولكن سأكتفي بالتنويه الذي قدمته على هذه المشكلات الثلاثة لا أكثر ولا أقل.

*وعندما أرادت شركة جوجل أن تتوسع بشكل ونطاق كبير وتفتح مكتب لها في الصين، كان عدد مستخدمي الإنترنت فقط في الصين أكبر من تعداد سكان أمريكا كلها، فلما أرادت الدخول في الصين، لم توافق الصين على دخولها إلا بعدما تمتثل لمجموعة معينة من القواعد؛ حيث إنها تحجب بعض المواقع من الظهور في نتيجة البحث (لا مواقع تت لأ ◻ دماغك متروحش بعيد)؛ كانت مواقع ونتائج معينة لها علاقة بأشياء سياسية هناك، وقد فعلت جوجل هذا وحجبت هذه المواقع، لكن كان هناك أناس في الصين لم يعجبها الأمر فبدأت بعمل حملات اختراق لموقع

الشركة وأنظمتها، فعندما وجدت جوجل هذا الأمر عالجت المشكلة بتوجيه الناس لموقع آخر صيني يعطي لهم النتائج غير القادرين على عرضها وفقًا لقواعد وشروط الصين فقط، ولاحقًا في 7/ 2010 تم تغيير اتفاقية حجب هذه المواقع وحتى وقتنا هذا لا زالت الشركة تعمل على تحقيق حلمها غير المقدر تحقيقه في خلال 300 عام، ومن الجدير بالذكر قبل أن نختتم القصة أن "إريك شميت" دون أن ينشئ شركة أو غيره، بلغت ثروته وقت كتابة الكتاب على موقع فوربس 11.1 مليار دولار وقد تخلى عن منصبه كـCEO وهو الآن في جوجل "Executive Chairman" أما الCEO لشركة جوجل الحالي أو وقت كتابة الكتاب هو "Sundar Pichai".

❋ ❋ ❋

أهم مقولات المليارديرال12

1- "كثير من الشركات لا تنجح، وذلك لأنهم بشكل أساسي يقومون بشيء خاطئ، وهو عدم توقع المستقبل، وهذا ما أحاول التركيز عليه أن أرى كيف سيكون المستقبل؟ وكيف نريد أن ننشأه؟ وكيف ندعم شركاتنا حتى تستطيع مواجهة ذلك؟".

2- "نحن حققنا حوالي 1 ٪ من الأشياء التي يمكن تحقيقها بغض النظر عن التغير السريع الذي يحدث، فنحن نسير بسرعة بطيئة جدًا نظرًا للفرص التي لدينا، وهذا يمكن أن يكون بسبب السلبية، فكل مقالة أقرأها هي جوجل في منافسة أي شخص آخر، هذا خطأ فيجب التركيز على الأشياء غير الموجودة وبنائها".

3- "هدفنا ببساطة أن ننظم عالم المعلومات ونجعله سهل الوصول والاستخدام عالميًا".

4- "إن كان المال هو المحفز لنا لكننا بعنا الشركة منذ مدة ونجلس الآن على الشاطئ".

5- "فكرة أن كل شخص يجب أن يعمل بشكل خاضع حتى إنه في النهاية يكون غير كُفْء فقط حتى يحافظ على وظيفته، هذا لا يعني شيء لديّ، ولا يمكن أن يكون هذا هو الإجابة الصحيحة".

6- "وظيفتي كقائد في الشركة هي أن أضمن أن كل شخص فيها لديه فرص كثيرة، وأن كل من يعمل في الشركة يشعر أنه يفعل شيء له معنى وإيجابي للمجتمع والشركة على مستوى العالم، ونحن نقوم بهذا الأمر بشكل جيد جدًا، وهدفنا في جوجل أن نقود العالم لا نتبعه".

7- "محرك البحث الأمثل يستطيع أن يفهم أي شيء في العالم ويعطيك الإجابة الصحيحة عما تبحث عنه تحديدًا، ولكننا بعيدون جدًا حتى الآن عن هذا الهدف".

8- "كثيرٌ من القادة في الشركات الكبيرة لا يؤمنون بالتغيير، ولكن إن نظرت إلى التاريخ ستجد أن الأمور تتغير بالفعل، فإذا كانت شركتك ثابتة فعلى الأغلب ستواجه المشكلات".

9- عندما سُئل عن الاختراع قال: "الاختراع وحده لا يكفي العالم، حيث اخترع "تسلا" الطاقة الكهربائية ولكنه عانى حتى يخرجها ويظهرها للناس للاستخدام، فيجب عليك أن تدمج بين الاختراع والتطوير، بالإضافة إلى أن الشركات التي تقوم بالاختراع ولديها القدرة التسويقية لتوصيل اختراعتها للناس جيدة".

10- "أنا مؤمن بأنه يجب أن يكون هناك عامل فني جمالي فيما نقوم به لطالما حاولت التركيز على ذلك".

1 -1"أعتقد أنه من السهل تحقيق التقدم في الأحلام الضخمة، لأنه ليس لديك منافسين كثر في هذا المستوى، بالكاد يوجد أناس على نفس مستوى هذا الجنون، وأعتقد أنني أعرفهم جميعًا باسمهم الأول فقط".

12- "نحن نسعى لبناء تكنولوجيا الجميع يحب استخدامها وتؤثر على الجميع أيضًا، ونعمل على بناء خدمات ابتكارية جديدة ذات فائدة قوية جدًا يستخدمها الناس مرتين في اليوم كما يستخدمون فرشاة الأسنان، ليس هناك كثير من الأشياء يستخدمها الناس مرتين في اليوم".

13- وعندما سُئل عن فلسفة شركة جوجل في مواجهة شركة أبل قال: "إنني اعتدت على مناقشة الأمر هذا مع ستيف، وقد كان يقول لنا دائمًا يا شباب أنتم تعملون أشياء كثيرة جدًا، لكنه فعل أمرًا جيدًا عندما فعل شيئًا أو شيئين، ولكن فعلهما بشكل رائع لكن نحن نريد أن يكون لنا تأثير كبير بأن نفعل أشياءً كثيرة".

14- "المعرفة العميقة لدى المديرين المحيطين بك تقوم بتحفيزك بشكل كبير جدًا ولديَّ في الشركة إمكانيات عظيمة لذلك".

15- "دائمًا قدم أكثر مما هو متوقع منك" يقصد أن تفوق توقعات عميلك منك.

16- "عندما تعامل موظفينك باحترام سينسبون نتيجة عملهم لفضل الشركة" .

17- "بغض النظر عن هذه المجموعات سواءً تعمل في إنتاج طاقة نظيفة أو تطوير المواصلات أو جعل الإنترنت يعمل أفضل، كل هذه المجموعات الصغيرة من الناس يمكن أن يكون لها تأثير كبير جدًا".

18- "أي شيء تستطيع تخيله فأنت تستطيع عمله، شرط أن تعمل بجد عليه" وقد قال "والت ديزني" مثل هذه تمامًا إذا استطعت أن تحلم بها فأنت تستطيع تحقيقها، وهنا توجد مقولة يجب قولها "الفرق بين المستحيل والممكن يعتمد على عزيمة المرء وإصراره، فالمستحيل بالنسبة لإنسان هو السهل جدًا أمام عزيمة وإصرار وإرادة إنسان آخر".



أهم مقولات الملياردير ال13

1- "نحن نسعى لجعل جوجل هي النصف الثالث من عقل الناس".

2- "حل المشاكل الكبيرة أسهل من حل المشاكل الصغيرة".

3- "في الحقيقة تعتمد شركة جوجل على عملائها، بالإضافة إلى التسويق، ولكن غالبًا ما يخبر عملائنا عن محرك البحث الخاص بنا للآخرين".

4- "أحب أن أرى الجميع يحقق أحلامه، وهذا ما تقوم به هذه المؤسسة" (يقصد بالمؤسسة هذه شركة جوجل).

5- "نحن فقط نسعى لضم أفضل الناس لتعمل معنا".

6- "في مراحل نموي لطالما عرفت أنني سأكون الأول على فصلي في مادة الرياضيات، وهذا أعطاني ثقة بالنفس كبيرة جدًا".

7- "أغلب الكتب التي كتبت في الماضي ليست في متناول كل الناس، هي متاحة فقط لصفوة العلماء في المكاتب الأكاديمية المرموقة

والكتب التي كتبت بعد سنة 1923 اختفت في ثقب أسود بمعنى حرفي"، العلم قوة والعلم نور، ولكن بالتأكيد فيما يخص كتب الغرب أنهم سوف لا يجعلونها متاحة لنا ولا متاحة لجميع الناس حتى يحتفظوا بها لأنفسهم، والذي يفعل كما يريدون من العلماء يمدونه بهذه الكتب أو أن هذا اعتقادي لا أكثر ولا أقل.

8- "لم نكن أبدًا لننجح ونبقى إن لم تثق الناس بنا".

9- "بشكل أساسي أنت تريد جميع معرفة العالم متصلة بعقلك مباشرة".

10- "نحن قمنا بعمل الكثير من الأمور فقط حتى تعرف طريقك للنجاح فيجب أن تمر ببعض الفشل في البداية".

11- "الطريقة التي طورنا بها مجتمع شركتنا هي السبب في تطور موقع البحث لدينا، لكن في حالة وضع قوانين وقواعد كثيرة هذا من شأنه أن يخنق الابتكار".

12- "نحن نركز على سمات المنتج وليس زيادة عدد المنتجات، فأي منتج مستقبلي نفكر به، إذا وجدنا أنه سوف يزيد من تعقيد المشكلة التي

من المفترض أن يقوم بحلها نقوم بحذفه ولا نعمل عليه؛ لأننا لا نسعى في النهاية لعمل عشرين منتجًا يقومون بحل مشكلة واحدة، ولكن نسعى لعمل عشرين منتجًا كل منهم له طريقة مختلفة عن الآخر، بل نركز أكثر لعمل منتجات قليلة لكن لها بعض الخصائص المتشابهة".

13- "عندما يكون من السهل جدًا بالنسبة لك الحصول على المال هذا يتسبب لك في ضوضاء تنشأ في الإبداع والابتكار لديك وزيادة العمل الخاص بك، الأوقات الصعبة كانت هي السبب في ظهور أفضل جزء في وادي السليكون".

14-" قبل محرك بحثنا جوجل لم يضع الناس مجهودًا كبيرًا في ترتيب جودة نتائج البحث التي تظهر للمستخدم، وهذا كان خاطئًا، فَعُشْر نتائج جيدة قد تكون أكثر إفادة من ألف نتيجة تظهر لك".

15- "من الصعب جدًا أن تفشل بشكل تام إذا كان هدفك وحلمك عظيم".

16- "إذا كنت لا تعمل على أمور جنونية فأنت تعمل على أشياء خاطئة".

17- "أن تمتلك فكرة رائعة هي أسهل خطوة في أن تقوم بشيء عظيم، لكن المهم هو أن تكون الفكرة الصحيحة ولها مذاق جيد، أما أهم خطوة هي أن تقوم بتنفيذها على أرض الواقع وتوصيلها للناس".

18- "دائمًا أعمل بجد على الأشياء غير المريحة الموجودة حاليًا".

- **الدروس المستفادة من قصة "لاري" و"سيرجي":-**

الدرس الأول:-

من الأشياء التي لم نتطرق لذكرها صراحةً في الجزء الأول من الرحلة، هي كيف تمول أعمالك التجارية؟ ومن خلال المعلومات التي جمعتها عليك أن تختار الخليط المناسب لك ولحالتك.

1- تبدأ استنادًا على الأسرة كما فعل "جيف بيزوس" صاحب "أمازون" و"سيرجي" و"لاري بيج" أصحاب جوجل، ومؤسس سوبر ماركت "وال مارت"، واستندوا على أسرتهم في تشغيل محرك سيارة شركتهم، لكن يتم هذا الأمر بشكل ودي، فالأسرة سعيدة

وموافقة وفعلت ذلك عن حب لا إجبار، لأنه بمفرده غير كفيل بتيسير أمور شركتك ذلك فقط لبدء الشركة، فيجب أن تكون فكرة شركتك قوية ومفيدة وعملية تحل مشكلة موجودة بالفعل، أو تشبع احتياجات أناس كثيرين حتى تستطيع الاستمرار وحدها.

2- الطريقة الثانية لتمويل مشروعك وحتى تدير شركتك جيدًا، كما فعلت شركة جوجل، أن تبحث عن مستثمرين أو بنك يقبل تمويل مشروعك، والأفضل مستثمرين، لأن المستثمر لا يضع أمواله إلا في شيء يتأكد من مكسبه، وإذا كنت صاحب فكرة قوية كما حدث مع "سيرجي برين" و "لاري بيج" عندما عرضا على الناس أول 4 ممولين لهما فلم يستغرق الأمر وقتًا كثيرًا حتى انضم إليهما الممولين الأربعة، وعندما بدأ نجاح الشركة أصبح المستثمرون هم الذين يبحثون عنهما وضُخ لهما 25 مليون دولار.

3- إما أن تقوم بالشركة الخاصة بك من الألف إلى الياء، كما فعل الملياردير ال19؛ حيث تبدأ بعمل يوفر لك دخلًا كبيرًا شهريًا حتى تتمكن أن تجمع منه مبلغ تستطيع أن تبدأ به فكرتك، وذلك في مجتمعنا

المصري مثلما تعمل كممثل لخدمة العملاء لإحدى الشركات فيكون راتبك في هذه الوظيفة أربعه آلاف جنيه شهريًا، أو أن تعمل كمدرس لغة إنجليزية في مؤسسة "Not Courses" مقابل أربعة آلاف 4200 جنيه شهريًا أو في شركة "أكوا تكنولوجي" كمندوب مبيعات، وهناك عمولة مندوب المبيعات الماهر تصل إلى 12 جنيهًا شهريًا، ستُجهد كثيرًا في البداية وتنفق المال والوقت والجهد، ولكن هناك من يصل هناك، وهناك من يترك العمل فقد كنت ممن ترك العمل لكنني أعرف أناس حققوا أرقامًا هائلة هناك.

هذه الوظائف موجودة بالفعل وغيرها أعلى وأفضل منها أيضًا، ولكن قلة المعلومات عن وجودها أو إنك لا تبحث عن عمل باجتهاد ذكي أو تسير مع القطيع، أو تقيد قدرات نفسك بحديثك لنفسك أو بحديث من هم حولك لك.

وتذكر أن بطل فيلم السعي وراء السعادة عندما قال لزوجته إنه سيعمل في سوق الأسهم، سخرت منه زوجته وأن "والت ديزني" عندما رسم "ميكي ماوس" وعرضه على زوجته وقال لها هذا الفأر

سيجلب لنا المال الكثير سخرت منه أيضًا وقالت له: "هل قلت ذلك لأحد غيري؟" فلا تهتم بكلام المحيطين بك فهذه الأشياء هي غالبًا التي تجعلك تعمل في أي وظائف غير جيدة، أو ليس بعيدًا أن تكون نفس الوظيفة لكن براتب قليل، والأهم قبل أن تفكر في جهة لجمع المال فكر أن تطور مهاراتك التي ستقدمها لأي شركة من تلك الشركات، حتى ترغب في أن تعمل معها وتدفع لك المال الكثير وتبحث عنك هي لا العكس.

الدرس الثاني:-

يجب أن تحرص كل الحرص أن تبقى ذو عقل قوي وذكي ولديك تفكير ابتكاري حتى عندما يقصر معك المال، كما حدث مع "سيرجي" و "لاري بيج" في أن يشتريا جهازًا بإمكانيات معينة يبدآن به شركتهما فنجد قوة عقولهما عوضت نقص المال، فهذا الذكاء والتفكير الابتكاري مهم جدًا أن يكون لديك، ولكن كيف تكتسبها؟ هذا شيء بسيط جدًا، فقط اقرأ كتب قوية في مجالات تفيدك في حياتك عمليًا، بالإضافة أنه

يوجد الآن تطبيقات على الهاتف المحمول ممارستها تضمن لك التفكير الابتكاري وهي مصممة لذلك مثل "Brain It On" ولعبة " Brai Dots"، وللذكاء توجد الألعاب المعروفة مثل الشطرنج وكتيبات السودوكو، وأن تعتمد على عقلك أكثر في العمليات الحسابية التي تقوم بها في المنزل بدلًا من الآلة وممارسة الرياضة الجادة بانتظام... إلخ، واليوم الذي ستشعر فيه أنك أذكى شخص اعرف أن هذا اليوم الذي أصبحت فيه أذكى حمار.

الدرس الثالث:-

إذا كانت شركتك ستخرج من دولتك يجب أن تعرف لأين ستذهب؟ فكما سبق ورأينا جوجل عندما ذهبت الصين اختلفت طريقة عمل الشركة في الصين عن أمريكا، وهذا ما أكد عليه مدير مكتب جوجل في الصين في الفيلم الوثائقي نظرة على جوجل عن كثب، بالإضافة لما ورد عن شركة زارا في الجزء الأول من الكتاب أن احتياجات العملاء في كل سوق تختلف عن الآخر مثال شركة "كيت

كات" لديك في مصر النكهة المتوفرة لها الشيكولاته فقط، لكن دولة مثل اليابان عندهم أكثر من 35 نكهة لشيكولاته "الكيت كات" التي هي عندنا واحدة فقط المتعارف عليها، فعندما تعرف ثقافة الناس التي تذهب إليهم وطباعهم وما يحبون وما يكرهون تستطيع أن تقدم لهم ما يحتاجونه، ليس ذلك فقط بل تعرف كيفية تسويقه لهم فمثال ذلك إعلان شركة فودافون في مصر وإعلاناتها في إنجلترا وإعلاناتها أيضًا في أي دولة أفريقية، فالإعلانات الثلاثة يختلفون تمامًا عن بعضهم، لكن لهم عمود فقري واحد، كذلك الأمر مع الشركات عندما تخرج من دولتها يكون لها عمود فقري واحد لكن مع اختلاف ما تقدمه وكيفية تقديمه، وذلك يختلف من دولة لأخرى.

الدرس الرابع:-

عندما قامت جوجل بعمل رفاهيات قصوى في مقر الشركة مثل ملاعب كرة طائرة وحمامات سباحة وكل شيء، فإذا أردت حلق شعرك تجد الحلاقين هناك، وإذا أردت غسل ملابسك تجد المغسلة هناك -أي

والله كما أقول لكم- وتوجد مطاعم داخل الشركة هناك وتستطيع جلب الحيوانات الأليفة معك إلى مقر العمل، وتوجد صالات للجيم... إلخ.

فكل شيء هناك (أي والله كما أقول لكم).

فلم تأخذ إذنًا من أحد بهذه الأشياء ففعلت ما تريده، لأن تحديد شكل الشركة بمكاتب فقط هو الشكل المتعارف عليه، والذي قُيد في عقولنا نحن لكن لا يهتم به "لاري بيج" ولا "سيرجي برين".

لا أقول إن ما فعلوه صحيح 100٪ ولكن هناك أشياء يكون من غير الضروري فيها أخذ الإذن من أحد طالما لا يوجد ما يقيدها أو يمنعها في القرآن أو القانون، فلا تأخذ إذن أحد فيها وقيود القرآن حرية كما قال "مصطفى محمود": "العطاء في المنع"، أما قيود القانون يمكن أن يوجد بها أخطاء ولكن يجب الالتزام بها أيضًا، وأي شكل لأي شيء متعارف عليه مثل شكل الزواج وما يكون عليه أو شكل البيت أو أي شيء يندرج تحت هذا البند عندما تريد أن تغير فيه فلا تأخذ الإذن من أحد وافعل كما فعل "سيرجي" و"لاري" في شركتيهما.

الدرس الخامس:-

من أهم الأشياء في بداية الشركة الخاصة بك، وأكد عليها أكثر من ملياردير، أن تختار فريقًا وهذا الفريق هو الذي تبني به شركتك لا العكس، فأنت لا تبني الشركة وتختار الفريق بعدها.

فأولًا عليك باختيار فريقك الذي سيبني لك شركتك ويحقق حلمك فيجب أن يمتلك القدرة لذلك، والأهم أن تكون شخصياتكم متوافقة في العمل مع بعضكم البعض، لأنه كما رأينا على مسار الكتاب الأول وقصة الملياردير ال11 و12 بمفردها غير كفيلة، لذلك فيجب أن يكون فريقك موهوب ويتشارك معك نفس الرؤية والحلم، والأهم أن تحب شخصية أفراد الفريق الخاص وتستطيع العمل معهم.





قصة نجاح

الملياردير الرابع عشر

قصة نجاح المليارديرة ال14

جاءت ثروة المليارديرة ال14 من إرث نصيب أسرتها من أسهم الشركة التي أسسها والدها، ومثلها مثل الملياردير ال10 في الجزء الأول من الكتاب، فلا تمتلك أسهم قوية في الشركة، وكذلك فإن مقولاتها ضعيفة ولأن هذا الكتاب ليس للكتابة وملىء الورق فحسب، فسوف أتحدث عن نبذة صغيرة جدًا عنها، وهو ما قاله عنها موقع "فوربس" لا أكثر ولا أقل، وبعد ذلك سوف أتناول قصة نجاح الشركة الذي كان سببًا في هذه الثروة وهي شركة "L'oreal".

بدأ موقع "فوربس" بالكلام عن المليارديرة ال14، وقال إن الجدة "Lilian" وأبنائها تبلغ حصتهم من أسهم الشركة 3.3٪ والتي بدأها والدها عام 1907 بصبغة شعر جديدة في هذا الوقت، فأحدثت نجاحًا غير مسبوق، لكن في عام 2012 قضت المحكمة باستبدال مكانها في مجلس الإدارة بشخصٍ آخر من أسرتها، لأن حفيدها تقدم بدعوى قضائية بذلك أنها غير مؤهلة أن تدير أو أن تكون في مجلس إدارة الشركة

في هذا العمر وهي بهذه الحالة العقلية وهذا ما كان، فتم استبدالها بشخصٍ آخر من الأسرة حتى يكون هناك شخص آخر من الأسرة في مجلس الإدارة، وفي 5/ 2015 وجدت المحكمة 8 أشخاص متهمين بالنصب والاحتيال على هذه العجوز، من ضمنهم مصور مشهور ومديرون سابقون لديها مستغلين حالتها العقلية وأخذوا منها أموالًا تقدر بالملايين على أنها أعمال خيرية، فلما قضت المحكمة بالعقاب عليهم غرَّمت المصور وحده 158 مليون يورو وحكمت عليه ب3 سنوات سجن، وهنا كل ما قاله عن هذه السيدة الفاضلة.

والآن نأتي لقصة نجاح الشركة نفسها "L'Oreal" تأسست الشركة فعليًا 30/ 7/ 1909 على يد شاب كيميائي لديه روح ريادة الأعمال وهو في 28 من عمره "Eugene Schuell" وأسسها في شقته الصغيرة المكونة من غرفتين، غرفة منها كانت هي المعمل الخاص به بدأها بصبغة شعر باسم "Orea"، وعندما أنتج هذه الصبغة الجديدة بألوان تعد على الأصابع ذهب لمصففي الشعر وأقنعهم باستخدام المنتج الجديد الخاص به، وبعد أن أصبح المنتج عليه إقبال

شديد من مصففي الشعر، اختار عشرة ممثلين ومندوبين مبيعات لبيع الصبغة في جميع أنحاء فرنسا، فهذه الصبغة الجديدة هي التي كانت تخفي بياض شعر النساء بشكل قوي وفعال، ووجدت انتشارًا كبيرًا ووصلت إيطاليا عام 1910، ووصلت أستراليا عام 1911، ثم وصلت هولندا عام 1913، ولاحقًا وصلت لكندا والبرازيل عام 1925، ونجاحه المتعاقب جعله متأكدًا أن حجر الأساس في التطور والنجاح والكسب في الصناعة هو التطوير والابتكار، واتجه إلى عمل صبغة ذهبية تجعل البنت تبدو وكأنها شقراء بطبيعتها، ودخلت في سلسلة كبيرة من الاستحواذ على الشركات وشراء شركات أو التعاون معها بغرض تقوية الشركة الأصلية الأم التي هي "L'Oreal"، وكانت أول عمليات الاستحواذ على شركة اسمها "Savons Francais" وهي شركة أوجدت ونشأت عام 1920، وكانت أماكن الإنتاج الخاصة بهذه الشركة موجودة في منطقة اسمها "Ruemartre in Clichy" التي سوف تكون المقر الرئيسي للشركة بعد ذلك، ففي نفس العام قام بتعيين ثلاثة كيميائيين معه في شركته حتى وصل العدد إلى 100

كيميائي عام 1950، اعتمادًا على التطوير كما عرف ورأى " Eugene Schueller" أن التطوير والابتكار في الصناعة هو حجر الأساس اتجه أن يعمل صبغة جديدة تدخل داخل خلايا أو بوصيلات الشعر نفسها، وتجعل اللون يبدو أكثر إشراقًا وأكثر طبيعية، وكشف عن هذه الصبغة الجديدة التي طورها عام 1931 وسجلها كبراءة اختراع، ومن الأشياء التي فعلتها الشركة في هذا الوقت أنها كانت تنقل منتجاتها للمستخدمين سواءً مصففي الشعر أو الأفراد العاديين بشكل ذكي عن منافسيها، في الوقت الذي كان منافسيها ينقلون منتجاتهم بكميات كبيرة لعملائهم مع مخاطرة كبيرة، حيث يمكن أن يحدث أكسدة لكميات كبيرة خلال عملية النقل، لذلك كانت الشركة تنقل منتجاتها بكميات متوسطة للحد من خطر تأكسد المنتجات.

ومن الأشياء االجيدة التي فعلها هذا الكيميائي، أنه عندما وجد منتجاته تحقق نجاحًا جيدًا لم يكتفِ بالنجاح الذاتي لهذه المنتجات، لكنه استخدم التسويق أيضًا في وقته فذهب لمبنى كبير جدًا وقتها اسمه

"Parisian" ووضع عليه إعلانات بطول المبنى كله عن منتجه، ولم يكتفِ بذلك فقط، فرغم النجاح الذاتي لمنتجه قام بعمل إعلان عن طريق الراديو، ووقتها كان الإعلان عن طريق الراديو من الطرق الحديثة للإعلان، فكان مقتنعًا أن هناك نوعين من الإعلانات، نوع يتسبب في زيادة المبيعات، ونوع يستخدم لنشر المعرفة بمنتجه لا أكثر ولا أقل، حتى يجعل السيدات يُوحَبْنَ منتجه أكثر، أصدر مجلة عام 1933، تهتم بصحة وجمال ونظافة المرأة وكل ما يتعلق بهذا الأمر، وكان اسم هذه المجلة "Votre Beaute"، وكانت وقتها أول مجلة شهرية مهتمة بجمال وصحة المرأة فقط، وبدأ منذ عام 1938 يطبق سياسة مشاركة الأرباح مع الموظفين، أو بالأحرى موارده البشرية الأصليين الذين بدأوا الشركة معه، وكان عمل مدرسة تصفيف الشعر عمل هذه المدرسة عام 1940، وكانت معنية لمصففي الشعر فتعلمهم تصفيف الشعر بالأساليب المختلفة وخبرة الشركة في هذا المجال، وتعطي لروادها

نصائح في كيفية كسب ولاء العميل ونصائح استثمارية لمن يرغب في أخذ مشورة بخصوص المشروع الخاص به.

وبعد أن قامت الشركة بعمل دراسة سوق للسوق الأمريكية الخاصة بمستحضرات التجميل قررت الدخول فيها عام 1954، ودخلت هناك بشركة اسمها " Cosmir inc".

وفي عام 1957 قام شخص جديد بإدارة الشركة واسمه " François Dalle"، وقد أدار الشركة بعد وفاة مؤسس الشركة الأصلي وهو "Eugene Schueller"، حيث توفى وعمره 76 عامًا في 23/ 8/ 1957.

وهذا الرجل الجديد قد وضع في اعتباره عددًا معينًا لشراء الشركات واستحوذ على منتجات وماركات قوية بغرض تقوية الشركة الأصلية، لاحقًا في عام 1963 دخلت شركة "L'Orel" سوق الأسهم المالية الخاص بباريس، وكان ذلك سببًا كبيرًا أن يُفتتح لها مصدر كبير من

السيولة والقيمة السوقية للشركة، والآن ازدادت عما كانت عليه عام 1967 أكثر من 750 مرة، بعد ذلك عام 1988 قام بإدارة الشركة مدير اسمهLindsay Owen-Jones ، هذا المدير اشترى شركة تصدير أصولها فرنسية تصدر ل130 دولة، واستخدم القنوات الخاصة بها المخصصة أساسًا لخدمة منتجات الشركة التي كانت جميعًا وقتها تركز أو تندرج تحت 5 تصنيفات لمنتجات لها علاقة بلون الشعر أو العناية بالشعر، أو العناية بالجلد أو مستحضرات التجميل أو العطور، وقد قرر أن يعتمد على 23 ماركة عالمية صنعت حتى تغطي وتستوفي احتياجات ومتطلبات المستهلكين على مستوى جميع أنحاء العالم، بالتأكيد ال23 موزعة على العالم وليست كل الماركات أو المنتجات التي أستخدمها تصلح في أي مكان أو كل الدول، لكن إجمالي ال23 منتجًا غطت احتياجات العملاء الخاصة بالشركة على مستوى العالم.

وفي عام 1983 كان أول تواجد للشركة في دولة إسرائيل (خير من اختار سميرة بهيج)، والشركة مؤخرًا دخلت مصر وأنشأت المصنع الخاص بها عام 2015.

هذه الشركة التي بدأت بصبغة الشعر وصلت مقدار ثروتها بنهاية عام 2013 مقدار 28.219 مليار دولار، ليس ذلك فقط بل إنها بدأت بصبغة شعر واحدة، لكنها الآن قد وصلت منتجاتها لأكثر من 1000 منتج في جميع أنحاء التجميل، والأهم من هذا كله أنه من العوامل الرئيسية التي اكتشفها مؤسس الشركة كركيزة أساسية لنمو الشركة هو التطوير، وعليه فقد أسست الشركة بشكل تدريجي 6 مراكز للبحث والتطوير في المنتجات، وهذه المراكز موجودة في فرنسا والصين واليابان والهند وأمريكا، حتى تلبي احتياجات العملاء المختلفة وفقًا لموقعهم الجغرافي، لأنه من المؤكد أن مستحضرات التجميل لسيدة في مناخ مثل مناخ أفريقيا لا يناسب سيدة في أمريكا ولا يناسب سيدة في أوروبا، فأقاموا 6 مراكز متخصصة في البحث وتطوير المنتجات كل في منطقته.

أما عن توزيع أسهم شركة "L'Oreal" عام 2012 كان كالتالي:

- Bettencourt Family 30.5 %
- % 29.3 Nestle
- 24.5 International Institutional Investors %

- 8.3 French Institution Investors %
- Individual Share Holders 5%
- 1.7 Treasury Stock %
- 0.7 Employees %

وتعد الشركة الآن من أقوى الشركات الخاصة في مجال مستحضرات التجميل والعناية بجمال وصحة المرأة.

■ **أهم مقولات** "Eugène Schueller":-

"فكرة صغيرة لديك تعمل عليها كل يوم مع مرور الأعوام ستكون كفيلة أن تأخذك إلى الجانب الآخر من العالم".

■ **الدروس المستفادة من نجاح شركة** "L'Oreal":-

الدرس الأول:-

نستطيع تلخيص العوامل الأساسية التي كانت سببًا في نجاح الشركة في الآتي:

1- المنتجات القوية تجذب المستخدم لجودتها وقوتها؛ حيث إنه من المهم وجود 6 مراكز للبحث والتطوير في منتجات الشركة في جميع أنحاء العالم، لتلبية جميع احتياجات العملاء بمختلف طباعها في العالم.

2- الإدارة القوية، فكل مدير يأتي للعمل في الشركة يمدها بشيء جديد يزيد من قوتها.

3- اعتمدت الشركة على استحواذ ماركات قوية وشراء شركات قوية بما يخدم هدف الشركة، ويزيد من قوتها في السوق بشكل تدريجي.

ومرة أخرى بكل بساطة فإن سر نجاح الشركة:

- منتج قوي ومراكز تطوير وابتكار.
- عمليات شراء ماركات واستحواذ شركات.
- كل هذا يتم بإدارة قوية.

الدرس الثاني:-

كانت الشركة تحاول التقليل من المخاطر بالاستثمار في دول مختلفة، بحيث إذا اختل أداء الشركة في دولة معينة تساعدها بقية الدول، بالإضافة إلى أنها كانت تعزز قوة الشركة بطريقتين سواء جغرافيًا بالانتشار في أنحاء العالم، وخاصةً دخول أسواق جديدة مثل آسيا

وأفريقيا، أو تعزيز قوة الشركة داخل قطاع صناعة مستحضرات التجميل نفسها بعمليات الاستحواذ التي كانت تعملها على ماركات وشركات قوية، وهذا الكلام وفقًا ل"Daniel Rouach " و" Beatrice Colie" مؤلفي كتاب قصة "L'Oreal ".

الدرس الثالث:-

من أهم الأشياء المشتركة في جميع القصص في هذا الكتاب والجزء الأول منه قصة نجاح 20 ملياردير، أن شركاتهم بدأت بمجال واحد فقط وتوسعت بعد الثبات في الأداء والكفاءة فيه.

بدأت هذه الشركة بمنتج صبغة شعر جديد فقط، لكن بعد ذلك وصلت الآن لشركة لها أكثر 500 ماركة وآلاف المنتجات وثروة بالمليارات جعل الحل أو المبدأ شيء واحد فقط أثبت كفاءة فيها، وبعد ذلك توسع لكنه توسع دون إثبات كفاءة، وهذا ما يعرف بعمل منتجات كثيرة رديئة الجودة، وبالتأكيد فهذه القاعدة لا تنطبق على كل

المشروعات أي أن هناك أشياء ومشروعات متوسطة أو صغيرة لا تحتاج أن تستقر في مجال واحد، وبعد ذلك تعلو مكانتك لكن يمكنك البدء بعدة نواحٍ مختلفة في المشروع، ولكن عندما تكون قلقًا أو خائفًا والموارد المادية الخاصة بمشروعك محدودة فتكون هذه الاستراتيجية المتعارف عليها هي أفضل حل لك، فاثبت كفاءة وقوة في الأداء في شيء وبعد ذلك توسع تدريجيًا.

الدرس الرابع:-

لا يجب أن تكون رجل أعمال أسرف الكثير من المال حتى تبدأ فحسب؛ بل يجب ألا تكون رجل أعمال ينفق المال حتى تبدأ مشروع، فشركة "L'Oreal" هذه بدأها كيميائي لديه روح ريادة الأعمال وكذلك شركة كنتاكي بدأها طباخ ماهر وعنده وصفته السرية التي صنع منها الدجاج الذي نأكله حتى الآن، وكذلك شركة جوجل التي انتهينا من قصتها للتو.

لقد انتهينا من قصتها التي بدأها مهندسو كمبيوتر لديهم فكرة محرك بحث جيدة، فما أريد قوله إنه إذا كنت ماهرًا في مجالك ولديك موهبة لها احتياج كبير وسوق كبيرة، سواء كانت متعلقة بأي مجال سواء طعام أو رياضة أو هندسة أو طب أو أي مجال آخر، فتعلم واقرأ كيفية إدارة الأعمال، وما الذي تحتاجه وابدأ مشروعك أو اختر أحدًا في فريقك لديه خبرة جيدة في ذلك.

الدرس الخامس:-

حتى عندما وجد مؤسس الشركة رواجًا كبيرًا لمنتجه لم يكتفِ بذلك، بل استخدم نوعين من التسويق والإعلان عنه كما ذكر في القصة وأنشأ مجلة حتى يجعل السيدات اللاتي لا يهتمن بالجمال يركزن أكثر في منتجات التجميل، وبذلك يكسبهم في صفه ومدرسة تخدم شركته وتعلم تصفيف الشعر وتعطي نصائح في كيفية كسب ولاء العميل لمصففي الشعر وخدمات استشارية لمن يريد أن يسأل في شيء في المركز

الخاص به، وبذلك يكسب مصففي الشعر في صفه أيضًا الذين هم من عملائه لكنه أسس هذه المدرسة عام 1940 أي بعد أن تأكد من نجاح وتوسع شركته بعد 31 عامًا.

الدرس السادس:-

ليس من الضروري عندما تبدأ كل شيء أن تبدأه من الصفر، لكن يمكن أن تبدأ من شيء موجود بالفعل ثم تطور فيه كما تريد، وبذلك تستفيد وتوفر على نفسك الكثير، فإذا كان لديك ثروة كبيرة فماذا تفعل بها؟ فمثلما فعل المدير Lindsay Owen-Jones، حيث اشترى شركة تصدير أصولها فرنسية تصدر ل130 دولة، واستخدم القنوات الخاصة بها وهي جاهزة بالفعل في خدمة منتجات الشركة، فإذا كنت تريد عمل شركة وتستخدم لها شيء معين، ووجدت أن لها شركة مماثلة قائمة ولها اسم وسمعة طيبة فلا تبدأ من الصفر، ولكن اشتري هذه الشركة ولا تغير اسمها حتى تحافظ على عملائها، وغيِّر في محتواها

أفضل لك من أن تبدأ من الصفر، الحالة التي تبدأ فيها من الصفر إذا كنت تريد أن تعمل لنفسك علامة مسجلة خاصة بك أنت، كما فعل الملياردير ال18 "وانج" حتى نصل لقصته بعد ذلك.

أما المليارديرات ال15 وال16 وال17 فهم ورثة للشركة وليس لهم دور في تأسيسها الذي هو سبب ثروتهم الآن، وسأكتفي بأن أكتب عن بطاقة التعارف الخاصة بهم فقط وسأتناول قصة نجاح والدهم، لأنه هو الذي أسس الشركة الخاصة ب"وال مارت" من الألف إلى الياء، هو هذا المعلم الكبير الذي أسس أسواق "وال مارت".

***



قصة نجاح مؤسس

WAL MART SAM WALTON

قصة نجاح مؤسس

WAL MART SAM WALTON

تبدأ قصة هذا الملياردير الذي كانت ثروته وقت وفاته 8.6 مليار دولار، فإذا كان يعيش حتى الآن كانت ثروته ستتعدى ثروة "بيل جيتس" بمراحل بإجمالي 100.1 مليار دولار، وعندما تقابل "توماس جيبسون والتون" مع "نانسي لي" وأنجبا "سام والتون" في 29/ 3/ 1918 في ولاية أوكولهاما، كانت حياته في أولها بسيطة جدًا وعادية مثل أي شخص، فيعمل عملًا بسيطًا حتى يساعد أسرته، وبعد ذلك دخل جامعة Missouri وتخرج عام 1940، ومعه شهادة في الاقتصاد، وبعد ذلك تدرب في شركة لمدة 3 أشهر أخذ فيها 75 دولارًا في الشهر، وبعد ذلك دخل الخدمة العسكرية وشارك في الحرب العالمية الثانية، وبعد أن أنهى خدمته العسكرية جاءت البداية الفعلية التي ننتظرها.

وهو في 26 من عمره أخذ مبلغًا من والد زوجته مقداره 20 ألف دولار، بالإضافة إلى 5000 دولار قد ادخرها من فترة خدمته في الجيش، واشترى محل بيع بالتجزئة اسمه Ben Franklin في منطقة اسمها نيوبورت في ولاية أركنسس، وبعد ذلك اشترى محلًا آخر في نهاية الشارع الذي كان فيه محله الأول وكان اسمه النسر الصغير فاشتراه حتى يبقى بجوار منافسه في هذه المنطقة، وكما قلت في الكتاب الأول إن المليارديرات يكون لديهم عقل قوي له مبادئ جديدة عن رؤية قوية وليس تجديد فحسب، وعندما يستخدمونها مع الوقت تتطور وتتكون ثروتهم، وعليه فما فعله والتون عام 1945 كانت لديه بعض المبادئ الجديدة التي استخدمها في فروعه جعلت مبيعات هذه المتاجر تتضاعف من 80000 إلى 225000 في 3 سنوات فقط.

إذًا فما هي المبادئ التي اعتمد عليها "والتون" في بداية تسلمه للمتجر الخاص به؟

فهذه المبادئ هي:-

- أن يكون الرف الواحد عليه عدة أنواع مختلفة من المنتجات.

- بالإضافة إلى أنه سعى أن يتحكم في تكاليف منتجاته فيقللها عن طريق تخفيض التكاليف التي لديه وقتها قدر الإمكان، وحتى يكون المقدار الذي ينجح في تخفيضه من التكاليف هو نفسه المقدار الذي يخفضه من سعر منتجاته أكثر من المنافسين.
- أن يفتح متجره عدة ساعات أطول من منافسيه.
- أخذ عروض جيدة من الناس التي يشتري منها البضائع على الكميات التي يأخدها.

هذه المجموعة من المبادئ قد تكون شيئًا عاديًا الآن، ونحن في عام 2017 ومتداولة ومتعارف عليها.

هذا وقد نجد مراكز البيع الآن تخصصت أكثر في هذا الشيء مثل هنا في مصر "بيم" و"كازيون" فنجد كليهما يسيرا على نفس النسق.

وعندما حقق نجاحًا كبيرًا جدًا ظهر له أعداء النجاح، ومنهم الرجل الذي قد اشترى منه المتجر وكان اسمه Holmes .P.K فلما وجد

طفرة المبيعات التي حدثت هذه أحس بالضيق -أو من الممكن أن نقول الحقد- وأراد أن يأخذ هذا النجاح لنفسه من أجل ابنه فرفض أن يجدد له عقد الإيجار، واشتدت العلاقة بينهما وانتهت بخروج سام والتون من المحل بصعوبة بعد بيع الأشياء الموجودة كلها لهذا الرجل بمبلغ 50 ألف دولار، و هذه التجربة أعطت "والتون" درس عمره فأخذ قرارًا من يومها أنه عندما يقوم بعمل متجر يجب أن يمتلك الأرض والمبنى حتى لا يستطيع أحد أن يخرجه من متجره بعد نجاحه، وبعد مرور عام على حدوث ذلك لم تقل عزيمة "والتون" في شيء فتفاوض على مكان آخر في بنتونفيل في أركنسس، وانتهت هذه المفاوضات بعد رفض التفاوض 6 مرات، حيث أخذ "والتون" ما يحتاجه بمساعدة والد زوجته.

مرة أخرى يؤكد "سام والتون" أن قوة المكان من قوة إدارة مالكه له، فالمكان الذي كانت مبيعاته تقدر بمبلغ 72 ألف دولار في السنة هو نفسه الذي مع "والتون"، ولكن مبيعاته أصبحت 250 ألف دولار في السنة.

ومع بداية التوسعات التي بدأ "والتون" بعملها في متاجره وافتتاح متجر آخر جديد له باسم Five and Dime في بنتونفيل، والذي كان على بعد 220 ميلًا من نيوبورت المقر الرئيسي لبطلنا، قرر أنه يجب البدء بتفويض السلطة حتى يتحكم جيدًا في سلسلة المتاجر الجديدة هذه، ولما وجد أنه حتى يتنقل لتفقد الأماكن الجديدة الخاصة به هو وأخيه "جيمس" أو يبحث عن أماكن أخرى يفتح فيها متاجر أخرى تابعة للعائلة يقضي في قيادة السيارة ساعات كثيرة قرر أن يشتري طائرة صغيرة واستخدمها مع ابنه في التنقل في أنحاء أمريكا، ومعاينة الأماكن التي يريدون فتح متاجر أخرى فيها، وظل الأمر على هذا الحال، حيث تساعده الأسرة في التوسع متمثلة في أخيه "جيمس" وابنه ووالد زوجته حتى وصل إجمالي عدد المتاجر التي فتحها 16 متجرًا كلها تابعة للأسرة، لكن كلها ليست تحت اسم واحد، كل متجر له اسم خاص به، وحتى يحفز عمليات البيع أكثر في فروعه حفز المديرين أن يستثمروا المال بما يعادل 1000 دولار كل شخص في فرعه وله نسبة من ملكية فرعه، هذه الحركة حفزت كل مدير أن يصقل من مهاراته الإدارية والتفكير في

كيفية زيادة البيع، لأنه الآن لا يعمل في متجر خاص بأحد آخر بل أن له نسبة في المتجر الذي يعمل فيه وهذا شيء ذكي من "سام والتون" حينها.

وكان أول متجر يحمل اسم "Wal Mart" كاسم منفرد خاص به كمتجر فردي لا سلسلة متاجر كان في 719 شارع غرب والنوت روجرس بولاية أركانسس في 2 يوليو 1962، بعد ذلك اتحدت سلسلة "سام والتون" مع شخص اسمه "ستيفان داسباش" وكان تركيزهم الترويج للمنتجات الأمريكية والبحث عن موردين يعطون لهم منتجات أمريكية لسلسلة الوليدة "وال مارت" بسعر مخفض، ومن الأشياء التي اعتمدوا عليها عندما أنشأوا سلسلتهم الخاصة ب"وال مارت" أن البضائع تؤخذ لمخازن خاصة بأسواق "وال مارت"، حيث تُخزن هناك، والسيارات وشاحنات النقل الخاصة بأسواق "وال مارت" هي التي تقوم بعملية النقل من المخازن لفروع "وال مارت"، وهذا أدى إلى تخفيض تكاليف كثيرة بدلًا من أن تُوزع المنتجات من المورد على فروع "وال مارت" والشركة تتحمل تكاليف نقل البضائع لجميع فروع "وال

مارت" لانخفضت التكاليف بالمخزن الخاص بأسواقنا وشاحنات النقل الخاصة ب"وال مارت" فقط، ففعل كل شيء يمكن أن يحدث لخفض تكاليف البضائع في فروع المتاجر الخاصة به.

وأهم شيء كان سببًا في نجاح أسواق "وال مارت" و"سام والتون" قالها بالفعل إن سبب نجاح المتاجر هى اللوحة التي علقها على أول متجر له مكتوب عليها "الرضاء مضمون"، فعندما يدخل العملاء المتجر ويجدون أن هذا متجر أو شركة جادة وتوفي بما تقول تقوي ثقة الناس في المتجر أكثر وأكثر.

الجدير بالذكر أن سلسلة المتاجر والشركة العملاقة هذه بدأت بمتجر واحد فقط، لكن مالكه كان "سام والتون" فجعلها تصل من متجر إلى سلسلة متاجر تجزئة موجودة في أكثر من 15 سوقًا عالميًا نذكر منها الأرجنتين والبرازيل وكندا وتشيلي والصين وكوستاريكا والسلفادور وغواتيمالا وهندوراس واليابان والمكسيك ونيكاراغوا وبورتوريكو والمملكة المتحدة.

كانت سلسلة متاجر "وال مارت" دائمًا تحاول مواكبة التكنولوجيا الخاصة بمجالها، فكانت من أوائل المتاجر التي استخدمت الباركود والماسح الضوئي لتسجيل الأسعار على الحاسب الآلي، والقيام بمحاسبة العميل على البضائع التي جمعها داخل المتجر، وبعد أن أتم ال74 عامًا رحل بطلنا عن العالم تاركًا ملكيته لزوجته وأولاده.

■ **أهم مقولات مؤسس أسواق "وال مارت":-**

1- "كي تنجح في هذا العالم يجب عليك أن تغير من نفسك باستمرار".

2- "ضع أهدافًا كبيرة في شركتك، شجع على المنافسة وحافظ على أرقامك ".

3- "اخلص للمشروع الخاص بك وآمن به أكثر من أي شخص آخر".

4- "بإمكانك استخراج الإيجابية من أكثر شيء سلبي إذا ما عملت عليها باجتهاد".

5- "من أهم أسرار نجاح WalMart إذا أردت أن يهتم موظفيك في الفروع بالناس عليك في البداية أن تهتم بموظفيك".

6- "أفضل الفرص التي خلقناها جاءت من الضروريات".

7- "لطالما أن هناك مديرًا واحدًا فقط وهو العميل، ويستطيع أن يطرد الجميع من رئيس الشركة إلى أصغر موظف في الشركة، وذلك فقط بأن ينفق ماله في مكان آخر".

8- "تعلم من جميع الأشخاص يمكنك ذلك".

9- "كلنا نعمل معًا هذا هو السر".

10- "القادة المتميزون يخرجون عن المسار العادي ويسعون لبناء وزرع تقدير الذات والثقة بالنفس لدى موظفيهم، عندما تقوم بذلك، النتائج التي سيقومون بها ستكون مدهشة متحلين بثقة عالية بالنفس".

11- "بإمكانك بعد أن تقع في العديد من الأخطاء أن تستعيد توازنك مرة أخرى إن كانت لديك إدارة للأمر فعالة، وقد تكون عبقريًا ولكن دون إدارة فعالة يمكنك أن تكون خارج السوق".

12- "احتفل بنجاحك وجد بعض المرح في فشلك".

13- "تحكم في مصروفاتك أفضل من منافسيك، حيث من هذه النقطة تستطيع استخراج ميزة تنافسية".

14- "اعطِ الناس الفرصة كي يقومون بشراء الأشياء كالأغنياء".

15- "أغلبنا لا يقوم بالاختراع نحن نأخذ أفضل الأفكار من شخص آخر" (يقصد هنا أنه يمكن أن ترى فكرة لدى شخص لكنها تحتاج إلى تعديل، أو أن تزيد عليها شيء اسمه تطوير، وحتى إذا وصل بك الأمر أن تأخذ فكرة من منافس فهذا هو الطبيعي الآن، فيجب أن تواكب جديد منافسيك، لكن هذا سيجعلك في المنزلة الثانية دائمًا".

16- "إذا قمت بأخذ شخص يفتقر للخبرة والمعرفة لكن لديه الإرادة والرغبة في العمل، عندما توكل له مهمة سوف يتمها على أكمل وجه، ونقص المعرفة التي لديه سوف يجد لها حلًا ".

17- "استخرج أفضل شيء من كل شيء وواءمه مع احتياجاتك".

18- "لطالما كان لديَّ الشغف للمنافسة قصتنا كWal-Mart تثبت أن المنافسة جيدة لشركتك".

19- "مفتاح النجاح هو أن تكون في المتجر الخاص بك وتستمع لما يقوله لك موظفيك".

20- "كيفما ستعامل موظفيك سوف يعاملون عملائك".

21- "عليك أن تعطي للناس المسئولية، ولكن بعد أن تكون حصلت على الثقة بهم أولًا عندما تقوم بذلك سوف تطمئن عليهم".

22- "لا أعلم هل أنا وُلدت وأنا أحب التجارة، أم هل هو قدري ولكن ما أنا متأكد منه أنني أحب مجال متاجر التجزئة".

23- "إذا ما كنت تحب العمل الذي تقوم به ستكون كل يوم في عملك تحاول إخراج أفضل ما لديك، والموظفون الذين يعملون حولك سوف ينتقل لهم هذا الحب والشغف للعمل الذي لديك".

24- "من يسعى إلى المجد لا يحقق الكثير غالبًا".

5"-2 قدر كل شيء يعملونه موظفينك من أجل عملك".

6"-2 هدف الشركة هو ليس تقديم خدمة متميزة للعملاء بل تقديم خدمة أسطورية للعملاء".

27- "القادة يجب أن يفكروا في موظفيهم دائمًا قبل أن يفكروا في أنفسهم، إن قاموا بذلك فسوف تهتم المشروعات الخاصة بهم بنفسها تلقائيًا".

28- "لا يمكنك الاستمرار بالقيام بنفس الشيء الذي نجح مسبقًا كل يوم كل شيء حولك يتغير، فإذا أردت النجاح عليك أن تبقى في مقدمة التغيير حينما يقتضي الأمر دائمًا".

29- "الأفكار العظيمة تأتي من كل مكان، ولكن عليك فقط أن تكون منصتًا وتبحث عنها، فأنت لا تعلم من سيعطيك الفكرة العظيمة فعليك بالإنصات للجميع".

30- "أفضل الأفكار التي جاءت لنا حصلنا عليها من موظفينا وعمال المخازن".

1 -3"إذا أتى إلينا أحد من عملائنا في المتجر دون ابتسامة نعطي له ابتسامة من عندنا".

2 -3"أهم كلمتين قمت بكتابتهما هما "الرضاء مضمون" على شعار المتجر الخاص بي عندما افتتحت متجري، وهاتان الكلمتان تسببتا في كل

التغيير الذي حدث"، ومن المؤكد أنه ليس كلامًا فحسب فلا يوجد أسهل من ذلك، إنما أقصد أنه قال كلامًا ووفى به فاكتسب ثقة الناس فيه.

33- "كلنا نعمل مع بعضنا البعض كفريق هذا هو السر".

34- "إن لم تستمع إلى عميلك سيقوم شخص آخر بذلك".

35- "الأمان الوظيفي موجود طالما أن العميل راضٍ وسعيد دائمًا، لكن لا أحد يملك التحكم في رزق أي شخص آخر".

36- "افقد ابتسامتك وستفقد عميلك".

37- "المعلومة قوة، الفائدة التي تحصل عليها من تمكين موظفيك وإعطائهم جزءًا من السلطة في الشركة الخاصة بك أكبر من الفائدة التي تحصل عليها من التخلص من أحد منافسيك".

38- "الحاسب الآلي يمكن أن يخبرك بالمقدار الذي قمت ببيعه من منتج معين ولكن لا يستطيع أن يخبرك بالكم الذي كان من الممكن أن تبيعه من هذا المنتج".

39- "أنت تستطيع أن تتعلم من أي شخص".

40- "نحن حصلنا على أفكار كثيرة جدًا لكن من 3800 موظف الموجودين في الشركة جميعنا نعمل معًا هذا هو السر".

41- "سر نجاحنا في الموظفين الذين يعملون عندنا".

■الدروس المستفادة من قصة تأسيس أسواق وال مارت

الدرس الأول:-

عمليات الابتكار والتطوير في أي مجال كالكون ليس له نهاية، ومعنى ذلك أنك غير قادر على رؤية أو استخلاص نواحي التطوير في المجال الخاص بك، واعتقادك أنها غير موجودة بل هي موجودة ولكنك لا تراها، وعلى سبيل المثال (المتاجر) فبالنظر إلى أصل متاجر التجزئة أو بالتعامل المباشر مع محلات التجزئة والشراء منها، نلاحظ كيف بدأت وإلى أين وصلت، وهذا يعكس كم التطورالهائل الذي حدث لهذه المحالات فمثلا نجد متاجر مثل بيم وكازيون وكارفور وغيرها من المحلات الأخرى، قد بدأت بمجرد محلات صغيرة أو أكشاك حتى وصلت إلى ما فيه الآن من محلات مرتبة ترتيبًا دقيقًا ومنظمة جدًا وذات

تنوع هائل بين المنتجات وبعضها البعض، مما يعطي إنتاجية عالية جدًا ودخلًا هائلًا لهذه المحلات، ويرجع الفضل أيضا في هذا إلى كيفية التعامل مع الموارد البشرية الموظفة في تلك المحلات وداخل فروعها.

وقد نجد في هذه المحلات أن الاعتماد على العروض والتخفيضات وتنسيق الألوان ونظافة المكان واستخدام الطرق التكنولوجية الحديثة والمتطورة هو ما يرفع من إمكانات المكان ويحفز الناس على التعامل مع هذه المحلات.

ويكمن القصد من هذا في نواحي التطوير، ومهما كان مستوى ذكاءك قويًا فمع ذلك لا يمكنك أن ترى جميع نواحي الكون، فكلما زادت قوتك زادت معها رؤيتك القوية، حيث تستمد قوتك من عملائك فتزداد في خبراتك وتجدد في أعمالك؛ لكي تلبي طلبات هؤلاء العمال فهم المعنيون بالأمر وهم من يفتح لك المجالات والتجديدات والتطورات لتلبي رغباتهم وتفوز بهم كعملاء خاصين بك.

هل تعتقد عزيزي القارئ أن متاجر مثل كارفور أو وال مارت أو غيرها الآن سيبقى حالها كما هو بعد 50 عامًا، أم أنها سوف تتطور أكثر

وأكثر وكذلك بعد 100 سنة، فأنا لا يمكنني الاعتقاد بأن الأمر سيتطور أكثر من ذلك، ولكن في النهاية من سيفوز ويستفاد الاستفادة الكبرى هو نحن المستهلكين.

الدرس الثاني:-

سام والتون صاحب (وال مارت) قال إن أكثر الأفكار التي أتت إلينا لتطويرنا قد جاءت من موظفينا، حيث إنه كان يستمع لكل موظفيه بداية من عمال المخازن وحتى المديرين، ولم يكتف بهذا فقط بل كان يسأل العملاء عما يتمنونه، وكذلك الموردين فكل ما كان عندك من أفكار كثيرة ورؤى مختلفة سيجعلك تستخلص منها أجود الأفكار وتطبقها عندك مع الأخذ في الاعتبار مِن مَن تأخذ أفكارك.

ونجد أن مارك مؤسس فيسبوك قال إن معلوماته من عملاء موقعه وأنه لا يستمع للنقاد في جمع المعلومات.

وقال أمانسيوأورتيجا إنه يأخذ أفكار الأزياء والملابس وعروض الأزياء التي يصممها من عملائه، فمن المهم في جمع المعلومات أن تجيد اختيار المصدر.

الدرس الثالث:_

سام والتون كان له رؤية وحلم كبير جدا حيث إنه عندما نجحت فروع شركته الأولية، لم يكتف بذلك بل قرر شراء طائرة لتسهل له عملية المعاينة للأماكن المناسبة لشركته، وبعدما نجح باكتساح في أمريكا بمتاجر التجزئة خاصته لم يكتف بذلك بل دخل 15 سوقًا عالميًا.

لا بد أن تطور من طموحك ورؤيتك فسام والتون من المؤكد أنه في بدايته كان يحلم بأن ينجح داخل ولايته، وعندما تحقق حلمه كبر طموحه وذلك لحبه مجال عمله فأبدع فيه حتى دخل إلى الكثير من الأسواق العالمية.

الدرس الرابع:

من المهم أن نعلم بأن سام والتون لم يكن يشتري أو يحدد أماكن متاجره بمفرده أو بصورة عشوائية، ولكن كانت هناك معايير، تلك المعايير هي ما تحدد موافقته المبدئية على شراء المكان، وعند تحديد المكان

تتجمع الأسرة ويتناقشون في الأمر، والمقصود بالأسرة هنا هم المسئولون بشركاته.

الدرس الخامس:-

ويجب عليا أن أؤكد لك عزيزي القارئ إذا أنشأت شركة ووصلت للعالمية، عليك أن تقوم بعمل دراسة للسوق قبل الدخول لسوق جديد أو دولة جديدة؛ وذلك لمعرفة ما يحتاجه السوق وهل سوف تنجح في ذلك أم لا وهناك شركات كثيرة متخصصة بعمل هذه الدراسات.

ومن باب العلم بالشيء، هناك قصة قد رواها لنا أستاذي بالجامعة بالفرقة الرابعة بكلية التجارة بجامعة القاهرة قسم إدارة الأعمال، أن هناك شركة من شركات البيتزا العالمية أرادت أن تدخل إلى السوق اليابانية وبالفعل قامت بعمل دراسة للسوق الياباني من قبل متخصصين، وقد أفاد المتخصصون بتأكيد فشل الشركة في حالة دخولها هذا السوق واستند في هذا على خمس نقاط، فكان رد فعل شركة البيتزا أنها اضطلعت على الخمس نقاط أسباب الفشل وحاولت معالجتها قدر

الإمكان، وبالفعل دخلت الشركة السوق اليابانية ونجحت وحققت مكاسب عالية جدا.

ومن هنا يمكننا القول بأن دراسة السوق مهمة جدا وتوضح لك أرقاما ونتائج فعليه، ولكن من المهم أن تعرف كيف تستخدم عقلك لحل مشكلات السوق ومعرفتك كيف تتغلب على المصاعب والمجازفة للوصول إلى النجاح أم الاستسلام للخطر.





قصة نجاح

الملياردير الثامن عشر

قصة نجاح الملياردير ال 18

ولد وانج في 24/ 10/ 1954 بالصين خدم في الجيش بين 1970: 1986 وفي الوقت هذا عين مدير مكتب منطقة Xigang في مقاطعة اسمهاDalian .

شركة واندا أنشئت سنة 1988 وتم تطويرها لتصبح مجموعة من الشركات التجارية مجتمعة تحت اسم واحد في مجالات مختلفة، وانج حصل على مسئوليات منصب Chairman في شركة واندا من سنة 1989.

تم تصنيف الشركة كرقم 385 من أقوى الشركات في موقع فوربس في أقوى 500 شركة سنة 2015.

المجموعات التي ضمن وتحت اسم مجموعة شركات واندا هي

Commercial Properties, Cultural Industry Group, Internet Group, Financial Group, Corporate Social Responsibility

شركة واندا تملك أكثر من 21.57 مليون متر مربع من الاستثمارات العقارية في الصين مقسمة على مجالات مثل المراكز التجارية وعددها 134 مركزًا تجاريًا وأكثر من 100 فندق خمسة نجوم و213 دار مسرح وسينما و99 مخزنًا و54 كاريوكي سنتر.

تطور الشركة كان على 4 مراحل:

كانت أول مرحلة لتطور الشركة في عام 1993 عندما تحولت من شركة تخدم مدينة واحدة إلى شركة تعمل على مستوى الدولة كافة وفي جميع أنحاء الصين.

المرحلة الثانية لتطور الشركة كانت عندما تحولت من شركة متخصصة في مجال العقارات الإسكانية فقط إلى شركة تغطي نواحي وجوانب مختلفة، حيث مراكز تجارية وغيرها والتغير هذا بدأ سنة 2000 بعد ثبات مدته 20 سنة في مجال العقارات الإسكانية منذ تأسيس الشركة، أما المرحلة الثالثة لتطور الشركة بدأت من عام 2006 عندما نوعت الشركة في مجالات استثماراتها، فبدلا من العقارات فقط فقد أصبحت شركة شاملة دخلت في كثير من المجالات مثل السياحة

والثقافة والترفيه حتى أن شركة واندا الثقافية -وليس المقصود بها الإباحية- أصبحت هي رقم واحد في الصين حيث الإيرادات، فتتحصل الشركة على أكثر من 50 مليار يوان فهذه الشركة وحدها تساوي قيمة ال9 شركات التي أنشئت بعدها،

فيمكننا القول إن شركة واندا الثقافية هي الأولى في الصين بل الأولى في العالم، وذلك لأن هناك بعض الشركات الأخرى قيمتها تتجاوز ال 10 ملايين دولار وتكملة على لسان الملياردير وانج أن للشركات الثقافية تأثيرًا كبيرًا على العالم، حيث إن أكبر شركة في العالم بهذا المجال تجني أرباحًا قيمتها تتجاوز 30 مليار دولار.

أما عن التطور الرابع للشركة كان قد بدأ سنة 2012 عندما بدأت الشركة تتجه إلى العالمية وتذهب خارج حدود سور الصين العظيم، وفكرة أن الشركة تتوجه للعالمية كانت موجودة ومحل نقاش لمدة أكثر من 7 سنوات، ولكن لم يكن عندها الطموح الكافي من أجل هذه الخطوة إلى أن اشتروا شركة A.M.C التي توجد في أمريكا وبعدما اشتروا هذه الشركة استثمروا أكثر من 15٪ من إجمالي الإيرادات في

مشروعات خارج الصين والشركة وضعت لنفسها أهدافا كثيرة، فبنهاية عام **2012** كان لدى الشركة **100** فندق **5** نجوم، وتقريبا **100** أخرى تحت الإنشاء، نقلًا عن لسان صاحب المجموعة.

وقال بطل القصة هذه، لكي يكون لك اسم مشهور ومعروف لسلسلة فنادق فقد تحتاج من **10** ل**20** عامًا مع الأخذ في الاعتبار أن تكون هذه الفنادق في مدن رئيسية مثل لندن وسيدني ومدريد وفي **3** مدن رئيسية في أمريكا

وهي شيكاغو ولوس أنجلوس ونيويورك.

وهنا أصبحت الشركة من أكبر الشركات في العروض المسرحية عندما حصلت في سنة **2012** على شركة أمريكية اسمها A.M.C Entertainment مقابل **2.6** مليار دولار وتم إدراجها في بورصة نيويورك في ديسمبر من سنة **2012**، وفي يناير **2014** أعلن عن خطته لبناء أكبر استديو في المنطقة اسمه Oriental Movie Metropolis فقد كان فيه **10000** متر للتصوير ومحطة لتصوير لقطات ومشاهد تحت الماء.

وفي عام **2015** اشترى حصة في نادي أتلتيكو مدريد بنسبة **20**٪ مقابل **45** مليون دولار، وفي نوفمبر **2016** أعلنت شركة واندا خططها حول الحصول على Dick Clark Production بمبلغ مليار دولار ويكون معها حق بث حفلات توزيع جوائز Golden Globe وAcademy of Country Music Awards.

وفي أكتوبر **2016** ذهب إلى لوس أنجلوس وقام بتخفيض قيمة الإنتاج بنسبة مقدارها **40**%للأفلام والمسلسلات التي سوف يتم تصويرها في الاستديوهات خاصته وهذا الكلام قد جاء بعدما اشترى استديوهاتL.A Production firm Entertainment.

وفي عام **2016** تم تقدير أصول المجموعة ب **796.2** مليار يوان مع عوائد وإيرادات ب **255** مليار يوان، وبحلول عام **2020** أصبحت شركة واندا تسعى لأن تكون من الشركات العالمية بأصول تقدر ب **200** مليار دولار ورأسمال بمقدار **200** مليار دولار وعوائد بمقدار **100** مليار دولار وصافي ربح **10** مليارات دولار.

وانج مثل بعض المليارديرات ألف كتابًا سماه Wanda Way كتب فيه المفاهيم الإدارية والفلسفية الخاصة بالإمبراطورية خاصته والكتاب تم تصديره عالميًا مع دار نشر LID والكتاب متضمن التالي:

- مقابلة معه في التليفزيون الصيني سنة 2013 حول نص حواري عن نجاح شركاته.
- الخطبة والمقابلة التي ألقاها في جامعة هارفرد حول النص الحواري لنجاح شركاته وسوف نذكر أغلب الأسئلة التي طرحت في هذه المقابلة في مقولاته.
- بعض المفاهيم والفلسفة خاصته في جميع المجالات التي عمل بها من عقارات، لصناعة أفلام، لمنتجعات.

في هذه القصة سوف نقوم بكتابة الكلمة الافتتاحية التي ألقاها في جامعة هارفرد أو ملخصها، وأغلب الأسئلة التي طرحت عليه في هذه المحاضرة، وسوف أكتب ملخصًا لكتابه وفقًا لموقع CNN Money حيث لخص الكتاب الجزء المتعلق بالمفاهيم والفلسفة خاصته في 5

نقاط، سوف نقوم بكتابتها هنا، بمعني آخر أننا سنجد ملخصًا لكتابه ما عدا المقابلة التي أجراها مع التليفزيون الصيني في عام 2013.

نبدأ بالنقاط التي لخصها موقع CNN Moneyعن كتابه:

1- **قوة التدريب في الجيش.**

فقد قال إن التدريبات القاسية والقتال التي شاهدها خلال فترة حياته في الجيش هي التي بنت قوة شخصيته حتى النهاية، وقال إن هناك علاقة بين الخدمة في الجيش والنجاح في مجال الأعمال؛ لأن هناك أكثر من رجال أعمال أقوياء صينين آخرين قد أدوا الخدمة العسكرية في الجيش هناك.

2- **ميز نفسك وكن مختلفا.**

قال الموقع إنه مذكور في كتاب وانج أن من المهم أن تعرف كيف تميز نفسك مثل ستارباكس صاحب محلات القهوة، وقال إن الناس جميعًا تعرف كيف تباع القهوة، لكن لا أحد يعرف كيف يصنعها مثل ستارباكس.

3- **كن قريبا من القادة الصينين.**

4- **يجب أن يكون طموحك يجعلك دائما الأول.**

5- **لا تعتمد على نجاحات الآخرين وتتخذها كمواد دراسية.**

قال الموقع إن وانج قال إنه لا يمكنك أن تأخذ كتب رجال الأعمال كمواد دراسية وتطبقها حرفيًا فهذا لا يفيد؛ لأن اختلاف السوق والثقافة وظروف كل مكان تختلف عن المكان.

(ومع أن هذا الكلام صادر من ملياردير إلا أنه خطأ، والدليل على خطأ هذا الملياردير، كلام ملياردير آخر قد كون ثروته من خلال التعلم من الكتب فقط وهو الملياردير الصيني بردو لي كيه شينج الذي تبدأ قصته بعد قصة هذا الملياردير، وحتى بدون الرجوع للملياردير ال19 فلا بد أن تعرف جميع الأفكار وقصص النجاح حتى تكون حصيلة لا بأس بها من الأفكار؛ كي تعرف كيف يمكنك التصرف وقت الأزمات أو كيف تتحرك أو حتى توظفها وفقًا للمجتمع الذي تعيش فيه، فالقراءة والتعلم من الغير في غاية الأهمية وهذا الكلام قد أثبته 5

مليارديرات كونوا ثرواتهم عندما قرأوا في الكتب والمقالات الصحيحة التي خرجوا منها بأفكار تخدم شركاتهم).

كانت هذه ال5 نقاط التي تحدث عنها موقع CNN Money ملخصًا لكتاب هذا الملياردير Wanda Wayأما بالنسبة لأهم وأغلب الأسئلة التي طرحت عليه في المقابلة التي أقيمت معه في جامعة هارفرد سوف يتم ذكرها في المقولات خاصته.

كل شركة يكون لها شخصية أو شكل أو أبعاد معينة تحدد هويتها، فشركة واندا كانت تحدد 8 نقاط لتحديد الهوية الخاصة بها أو كيف شكلها، ومن المؤكد أن هذه نقاط لم تكن في الشركة أول استلام وانج لها ولم تكن من صميم أفكار تلك الشركة، فالأفكار التي نبحث عنها هي التي تجعلك تعلم طريق البداية وكيف تكون رائدًا في مجال الأعمال، أما عن ال8 نقاط فلا بد أن نعرفها كي نضع خططًا مثلها مناسبة لنا ولشركتنا؛ لتشكيل شخصية الشركة على حسب كل منا كيف يريد أن تكون ملامح شركته.

ندخل في صلب ال8 نقاط:

a. لا بد أن تمتلك الجرأة حيث تقوم بعمليات تطوير وابتكار في عملك، كن دائمًا داخل روابط الشركة ملمًا بكل ما فيها فنحن أول شركة تطوير عقاري تعمل في أسواق خارج الصين على المستوى الدولي ونحن أيضًا من أولى الشركات التي أحدثت طفرة في المسار الخاص بها بالتنوع في مجال العقارات الذي يتم تطويرها مثلًا لمراكز التجارية وغيرها.

b. التزم بالنزاهة في العمل إلى أعلى الدرجات.

c. لا بد أن تحظى دائمًا بالمبادرة في التنمية المستمرة.

d. قدر موظفيك: على مدار عمر شركة واندا الشركة كانت تنظر لموظفيها على أنهم العمود الفقري للشركة.

الموظفون هم الأصول الحقيقية للشركة هم الأساس ودفعت 700 مليون يوان من أجل موظفيها، حيث يتم تقديم 3 وجبات يومية لهم مجانية وإجازات ورحلات مدفوعة المصاريف كاملة من قبل الشركة في أي مكان داخل الصين.

e. التركيز على الاهتمام بالأعمال الخيرية منذ تأسيس الشركة

فالشركة دفعت 3.2 مليار يوان وأكثر فيها، وتعد أكثر شركة في الصين حصلت على جائزة الأعمال الخيرية بعدد 7 مرات، وقد فرضت الشركة على كل موظفيها اختيار يوم في السنة حتى يتفرغ في ذلك اليوم للعمل الخيري مجانًا.

f. التزم بالريادة فشركة واندا عندما تضع لنفسها هدفًا أن تكون أقوى شركة في قطاع الأعمال فلا بد لها أن تلتزم بهذا الهدف ولا تتوقف عن العمل إلا قبل أن تصل إلى هذا الهدف.

g. أن تقوم بعملك بشكل وأداء قوي فيجب أن تراقب مصروفاتك جيدًا

بأن تخطط جيدًا وتحدد العقاب على الأداء السيئ وأن تكون متحكمًا ومراقبًا لكل مصروفاتك جيدًا حيث إنها لا تخرج خارج نطاق ما حددته مسبقًا لمشروعك وفقًا لتخطيطك السليم والدقيق قبل الدخول في ذلك المشروع.

h. الحفاظ على التقاليد الصينية وإحيائها في العمل.

ويجب أن تحاول نشر الثقافة المتبعة للشركة في المجتمع ب 10 وسائل وهي:

1. موقع خاص بالشركة ومجلة شهرية تصدر كل شهر وخدمة رسائل إخبارية نصية وتطبيقات للشركة.
2. عمل منشورات داخل الشركة سنوية متضمنة صورًا سنوية لمجموعة واندا بالإضافة إلى تقرير سنوي عن إنجازات الشركة.
3. كل موظف لا بد أن يقرأ سنويًا كتابًا واحدًا فقط من الكتب التي قد أوصى بيها Wang Jianlin.
4. وبعد قراءة جميع الموظفين للكتب يتم في الحفل الختامي آخر العام اختيار بعض الموظفين للتحدث حول ما قرأ من كتب.
5. في كل عام يقام عرض يتنافس فيه موظفون بالشركة في مجالات كثيرة مثل الخط والرسم والنحت والغناء والرقص.
6. يطلب من كل موظف المشاركة في خدمة المجتمع مرة واحدة في السنة على الأقل.

7. كذلك تقام كل سنة منافسات في الرياضة بين موظفين الشركة واندا في كرة القدم وكرة السلة وكرة الريشة وكرة الطاولة.

8. ترتب الشركة رحلة إلى أكثر أقاليم الصين الفقيرة ذات الحياة القاسية وتقام هذه الرحلة مرة في السنة.

9. الموظفون المتميزون يتم اختيارهم كل سنة للذهاب برحلة لأي مكان داخل الصين، ومثل ما قولنا قبل ذلك تلتزم الشركة بجميع تكاليف الرحلة.

10. حفلة ختامية في نهاية السنة باختيار 400 موظف من كل شركات المجموعة من أجلهم فقط تكون هذه الحفلة.

وأخيرًا تزوج وانج سيدة اسمها Lin Ningوأنجب منها Wang Sicong سنة 1988 الذي أصبح الآن أحد أعضاء مجلس إدارة شركة واندا، وفي ديسمبر 2015 اشترى قصرًا اسمه Kensington Palace Gardens في لندن مقابل 80 مليون يورو.

أهم مقولات الملياردير ال 18 والتي تعكس الجانب العقلي والنفسي له:

1- إن كنت صاحب شركة كبيرة لكن داخل الصين فقط هذا معناه بمسمى آخر أنك صاحب شركة محلية فقط.

2- من ضمن أقوى 500 شركة في العالم لا توجد شركة واحدة فقط منها اعتمدت على نفسها بشكل كلي كي تتطور.

3- سوق العقارات في لندن سوق ممتاز للاستثمار به.

4- المبدأ الأساسي لدي هو أن أصدر الأمر وعلى الموظفين تنفيذه.

5- لا تقحم مصالحك الشخصية في تطوير الشركة الاثنان لا يتوافقان.

6- لا توجد العديد من الشركات في الصين التي لديها الجرأة أن تقول أنها تقدم رشاوى وأنها تعمل فقط بقواعد السوق.

7- يجب عليك أن تكون عندك القدرة على تمييز نفسك، وأن تقدم الصناعة الخاصة بك بشكل جديد على سبيل المثال الكل يستطيع بيع القهوة ولكن ستاربكس ميزت نفسها بشكل مختلف في هذا الأمر.

8- عندما سئل في مقابلة جامعة هارفرد عن نجاح شركته في الخارج يمكن أن تكون كمثال للصينين، وتستخدم كي تنجح الشركات الصينية الأخرى كان رده كالتالي:

"أكيد أنا سعيد جدا إذا كانت شركة واندا بهذا المقدار من الأهمية للصين بحيث إنها تستخدم بشكل أو بآخر هذا شيء يسعدني جدا"

9- وعندما سأله طالب آخر في مقابلة التي عقدت بجامعة هارفرد وقال له أنت رجل ناجح جدا، أحلم منذ كنت طفلًا أن أكون مثلك، هل عندما تسير في خطوات حياتك تكون عندك رؤية واضحة إلى مسيرتك؟

فكان رده كالآتي "أنت حقًا تراني ناجحًا؟ أنا مازلت بعيدًا جدًا عن تحقيق حلمي وأنا أعني ما أقوله، الطريق الذي أعرف به النجاح بالنسبة لي هو أن تكون شركة واندا من أقوى 10 شركات المشهورة في العالم، فقد اكتسبت شركتي بعض الخبرات الدولية ولكن ما زلنا نسعى لتحقيق المستوى الذي نريده للشركة، فأنا أريد أن تكون شركة واندا قوية ومعروفة لدى الناس جميعًا، وأن تكون مصدر حديثهم مثل

حديثهم عن شركة مايكروسوفت أو شركة أبل وشركة وول مارت، فلكي أحقق هذا الحلم على الإسراع بمعدل لا يقل عن **4:5** سنوات فإذا كان الوقت طويلًا فسوف يستغرق من **8:7** سنوات وحين أحقق الحلم سأتقاعد" .

10- حلمي الثاني بجانب أن تكون واندا شركة عالمية هو أني أساهم في حل مشكلة الفقر في بلدي ومن أجل ذلك تحملت هذه المسئولية في منطقة **Guizhou** ووعدت **3** ملايين مواطن هناك أن في خلال **5** سنوات أن تكون مرتبات كل فرد فيها سوف تتضاعف، ولكن من أجل تحقيق هذا الكلام وليس عن طريق المساعدات المادية فقط فلا بد أن تكون المساعدة عملية لهم، ولهذا قمنا بعمل دراسة للمنطقة هذه مدة سنتين وتوصلنا إلى أن يمكن تحقيق حلمنا من خلال وسيلتين فقط وهما:

الأولى هي: إنشاء مدارس مهنية بحيث إن السكان الحاصلين على شهادات متوسطة يمكنهم التعلم والحصول على وظيفة.

الثانية: التوسع في عمليات زرع الشاي في الأراضي هناك من أجل تكوين ثروة جيدة للمقيمين في تلك البلدة.

11- وعندما سئل "كيف تتعامل مع المشكلات الجديدة التي تقابلك وخاصة أن لك شركات واستثمارات كثيرة خارج الصين، وهذا من المؤكد أنه يعرضك لمشكلات جديدة غير التي تقابلها في الصين فكيف تتعامل معها؟

فكان رده كالآتي

"من أجل مواجهة مثل هذه النوعية من المشكلات نعتمد على ثلاثة أركان تنافسية:

الركن الأول منها: إنه يوجد لدينا الكثير من النقود وعند تحسن الاقتصاد بيزيد من معدل تدفق الأموال، ونستخدم ذلك في زيادة الاستثمارات وشراء أصول جديدة وكثيرة.

الركن الثاني: أننا أكبر مساهم في شركة واندا والقرار النهائي معي فبمقدوري أن أقود الشركة بالاستراتيجية التي أراها مناسبة من أجل تحقيق القيمة التي أريدها، فالشركات التي لا يوجد عندها رؤية طويلة

الأجل لا يمكنها أن تعرف كيف تحقق الأمر، لكننا نحقق هذا الأمر بالإدارة الفعالة،

على سبيل المثال يمكنني أن أحول سياسة الشركة إلى الإدارة بألا تتحصل إلا على 1 / 10 من صافي الربح عند حصول الشركة على أرباح (هذه نسبة من الممكن أن تظهر على أنها صغيرة جدًا 1/ 10 لكن نظرًا لكمية الإيرادات التي تحدد بالمليارات، فيمكننا القول إن الموظف هناك من الممكن أن يكون مليونيرًا في غضون 5 سنوات مثلا.

الركن التنافسي الثالث: هو قدراتي على الإدارة التي اكتسبتها وأصقلتها على مدار العقود القليلة التي توليت فيها إدارة الشركة التي تعلمت منها، أنني لا بد أن أتابع التكاليف والأرباح بشكل يومي حتى إذا كان ذلك عن بعد استخدام التكنولوجيا ووسائل الاتصال الحديثة وليس الاعتماد على الأرقام الإجمالية في نهاية العام.

12- وعندما سئل حين يتقاعد عن العمل كيف يجب أن يتذكره الناس؟

"ولكن قبل التطرق إلى رده على هذا السؤال يجب أن تفكر جيدًا فيما يمكن أن يقول وبعد ذلك أقرأ رده على السؤال"

"أنا لا أريد أن يكرهني أحد وذلك لأن الثقافة في الصين مختلفة عنها في أمريكا، فمن الصعب أن يحبك الناس لفترة طويلة، كما أن الصين تمر الآن بمرحلة التطور والتحول فمنهم من يسعى كي يحقق ثروة كبيرة ومنهم من يكره الأغنياء، فأنا لا أريد أن يتذكرني الناس ولكن ما أريده أن يتذكروا الأعمال الخيرية التي قمت بها وأن لا يكرهونني."

13- وعندما سأله طالب آخر في جامعة هارفرد "أنت تصرف كثيرًا من الأموال من أجل تطور الفنادق خاصتك سواء محليًا أو دوليًا، هل تسعى لعمل سلسلة فنادق تخدم العميل الدولي واحتياجاته في كل قارة أم للعميل الصيني الذي يسافر للسياحة خارج دولته؟

كان رده كالتالي..

الهدف الذي نسعى له هو إنشاء سلسلة فنادق صينية خالصة لها اسمها، ولذلك لم نشتر سلسلة فنادق Starwood لأننا نهدف إلى إنشاء اسم خاص لنا لا الحصول على اسم موجود.

14- تم سؤاله عن قوله إن الصين في مرحلة تطور الآن، فكيف يمكن لطلاب السنة الأخيرة في جامعة هارفرد الحصول على الفرص الاستثمارية في الصين، وما هي الفرص الاستثمارية المتاحة الآن للخريجين للعمل بها عند الرجوع إلى الصين؟

"أعظم الفرص الاستثمارية في الصين تكمن في الصناعات الخدمية لا التقليدية منها، ولكن الصناعات الخدمية الحديثة فمن وجهة نظري هناك 3 صناعات واعدة يمكنك الحصول على الكثير من المال بها، وهي مجالات الرياضة والترفيه والسياحة.

مجال الأعمال الترفيهية في الوقت الذي حقق فيه الاقتصاد الصيني نموًا بمقدار 6٪ إلى 7٪، كان مجال الترفيه في ال6 سنوات السابقة قد تطور ونمى بمقدار 40٪ ووصل الآن ل 50٪ فبالتأكيد هناك فرص كثيرة في مجال الأعمال الترفيهية في الصين.

أما مجال الرياضة في الصين يحقق عوائد سنوية مقدارها 20 إلى 30 مليار دولار، فمجال الرياضة كاستثمار له مستقبل واعد فإن قمت بعمل

دراسات في التسويق الرياضي أو الإعلام الرياضي أو الاقتصاد في مجال الرياضة سيكون أمرًا جيدًا؛ لأن المهارات المتوفرة في هذا المجال ضعيفة.

أما المجال الثالث فهو مجال السياحة تلك الثلاثة مجالات خلال ال 10 سنوات التالية ستشهد نموًا كبيرًا فبغض النظر عن مجالك فال 3 مجالات هي مصدر دخل كبير في الفترة القادمة في الصين"، الكلام هذا كان سنة 2012 عندما تمت معه هذه المقابلة.

15- وعند سؤاله هل سوف تكون متحيزًا في فنادقك للعمل لصالح الصينين أم للأجانب، بالإضافة أن هناك صورة سيئة عن المنتجات والخدمات الصينية حول العالم، فمن خلال شركتك كيف ستغير هذه الرؤية المخزية للمنتجات والخدمات الصينية؟

"لقد تكلمت عن أمر وبعد ذلك انتقلت إلى أمر أكبر سوف أجيب عن السؤالين منفصلين".

إليك إجابة السؤال الأول، إن تحيزي سوف يكون لصاحب الموهبة في مجاله الخاص بالفنادق والتعامل مع الأجانب لا لدى الصينين أم غيرهم.

وبالنسبة لإجابة السؤال الثاني، بالفعل هناك صورة مخزية للشعب الصيني حول الخدمات والمنتجات الصينية حول العالم، لكن شركة واندا لا تستطيع تغيير هذه الصورة بمفردها، فيجب أن تتضافر جميع الشركات الصينية القوية مع بعضها لتغيير هذه الصورة، ولكن دعني أذكرك أنه من السبعينيات إلى الثمانينيات دخلت السيارات اليابانية السوق الأمريكي بل غزتها ولم تستطع الشركات الأمريكية أن تبيع سيارتها وتحدثوا عن الوطنية، فالسيارات الأمريكية وقتها كانت كبيرة الحجم وتستهلك كميات كبيرة جدا من الوقود، في حين أن السيارات اليابانية كانت صغيرة الحجم مقارنة بالأمريكية ولم تكن تستهلك كميات كبيرة من الوقود مثل الأمريكية، لم تستطع الشركات الأمريكية المنافسة أو حتى بيع سيارتها داخل أمريكا إلا بعد أن حصلوا على نموذج السيارة اليابانية، عندها فقط أجبرتهم السيارات اليابانية على أن يعدلوا من صناعتهم حتى يستطيعوا أن يعودوا للمنافسة، كما ذكرت أن هذه المشكلة التي تواجهها الصين يمكن حلها ولكن يجب تضافر الشركات الصينية مع بعضها البعض".

الدروس المستفادة من قصة الملياردير ال 18 وانج....

الدرس الأول:-

أكبر وأفضل وأهم درس سوف نتعلمه من هذا الملياردير أنه عندما تقوم بعمل خيري يجب أن تقوم به على أكمل وجه.

فهذا الملياردير عندما أحب أن يساعد أهل منطقته لم يلجأ إلى المساعدة بواسطة إعطائهم الأموال؛ لأن هذه الطريقة لن تساعدهم فإنهم سوف ينفقون هذه الأموال ولا يتقدمون أبدًا بهذه الطريقة، "فمن الواجب المحتم علي أن أعلمهم كيف يحصلون على المال".

وعندما أطلقنا لقب ملياردير فمقدار العمل الذي قام به يليق باسمه، فقد وعد منطقة كاملة وقال كلمته ل3 ملايين مواطن وكان كلامه واضحًا "سوف يتضاعف دخلك خلال ال5 سنوات القادمة"، وقد نفذ خطة عملية وليست وعودًا كاذبة، ومن خلال دراسته للمنطقة لمدة سنتين، وعليها التزم بالخطة التي وصل إليها لتنمية هذا المكان من أجل مساعدة بلده في حل مشكلة الفقراء في القرية.

فعندما تقوم بعمل خيري عليك أن تفعله بالطريقة الصحيحة وليس بطريقة فرضية أو إجبارية ولكن أنا مع مطالبة رجال الأعمال بالمساعدة

بشكل إجباري في مثل هذه الأمور، ولا يمكننا استثناءه من العمل الخيري نظرًا لاجتهاده وعمله وتكوين ثروته وتطويره من نفسه وأصبح قويًا، فكل هذا لا يستثنيه بل هو واجب عليه المساعدة فيعد ذلك أمرًا وطنيًا ويبين معدن كل فرد في المجتمع، فمن يشعر بأنه مجبر على المساعدة أنصحهم أن يجبروا هم أنفسهم على تحمل الأمر والمساعدة ولو حتى بمقدار ضئيل، فيجب أن يتشارك الشعب كله في الخدمة الوطنية منعًا للغيرة أو إثارة الضغائن واتهام البعض للبعض الآخر أنهم أقل وطنية منهم.

الدرس الثاني:-

في مقولة للملياردير ال19 الذي تأتي قصته بعد هذا الملياردير وهي عندما تشعر بثبات وقوة الأداء، لا يمكنك أن تنسى التطوير وأنك تهتم بعملية التطوير اهتمامًا خاصًا وتقف برهة حتى يتثنى لك التأكد من ثبات الأداء القوي.

هذا الكلام يتضح في قصة وانج في أنه ظل تقريبًا 20 سنة في مجال العقارات فقط وحتى داخل مجال العقارات تدرج في الاستثمار فيه، حيث في البداية كان في المجال السكاني وبعد ذلك دخل المجالات الأخرى من مراكز تجارية وغيرها إلى أن أصبح المطور العقاري رقم واحد في الصين.

وبعد 20 سنة بدأ يدخل في مجالات أخرى مثله مثل الشركات الأخرى التي شاهدناها على مدار قصص المليارديرات السابقة، في البداية بفعل شيء تحب العمل به وبعد ذلك يتوسع بما يخدم شركته الأصلية أو في مناطق أخرى أو مجالات أخرى يرى فيها فرص استثمارية.

الدرس الثالث:-

لا تفرح بوجود الناس حولك وتصفيقهم لك، فعند الفرح بإنجازاتك تصل إلى الرضا وهنا سوف تتخدر وتقف ولا تحقق حلمك الأصلي؛ لأن أصابع اليد ليست مثل بعضها البعض، فهناك من كان

حلمه أن يعمل بمحل، وهناك من كان حلمه أن يكون الأول في المدينة، وهناك من كان حلمه أن يكون الأول في الصناعة، فلا تفرح عندما تجد الكثيرين يصفقون لك؛ لأن هذا من الممكن أن يخدرك عن تكملة حلمك، وهذا الكلام يتضح جيدًا عندما قال طالب من هارفرد لوانج أنا أراك ناجحًا جدًا، منذ كنت صغيرًا كنت أنت مثلي الأعلى وكان رده عليه أن تعريفه للنجاح مختلف عما يراه الطالب، فالنجاح بالنسبة له مختلف حيث نجاحه هو أن يصل بشركته لمستوى الشركات المعروفة عالميا مثل شركات مايكروسوفت وأبل وأسواق وول مارت، ومعنى ذلك أن تكبر وتتطور ويزداد طموحك، فكلما كبرت زاد حلمك، كبرت طموحاتك، ويتضح ذلك من تصفيق الناس لك.

❋ ❋ ❋



قصة نجاح

الملياردير التاسع عشر

قصة نجاح الملياردير ال19

لم يحظ الملياردير لي كيه شينج بما يستحق من الاهتمام، فقد حقق نجاحات في 15 مجالا ولم تذكر المواقع أو يرصد أي فيلم وثائقي تفاصيل تلك النجاحات.

والجدير بالذكر أن حتى موقع فوربس المعني بإدارة الأعمال ومتابعة رجال الأعمال لم يكتب عنه الكثير، فقط ربع صفحة، وهناك مقابلة أجريت معه عبر قناة "بلومبرج" لم تتجاوز مدتها 34 دقيقة، ولم تذكر الكثير من التفاصيل عنه.

لذلك فأنا كمؤلف وجدت صعوبة في البحث عن تفاصيل نجاحه وهذا ما دفعني لأستنتج من طريقة تفكيره ومقولاته الشهيرة ما نصل من خلاله للتعرف على سر نجاحاته في ال 15 مجالا، ولن أطيل عليكم أكثر من ذلك، والآن لندخل في صلب القصة...

من الفقر المدقع والعمل لأكثر من 16 ساعة يوميا، إلى إجمالي استثمارات وشركات وصلت قيمتها 400 مليار دولار، وُلد لي كيه

شينج سنة 1928 في منطقة Chaozhou فيGuangdong في الصين دفعته ظروف الحياة إلى ترك تعليمه قبل أن يكمل سن ال 12 من عمره؛ بسبب وفاة والده الذي نظر لابنه يوم وفاته فقال له: "ألا تريد أن تخبرني شيئًا قبل أن أموت"، وبرغم صغر سنه وقتها رد على أبيه وقال: "عائلتنا ستحيا حياة كريمة"، وعندما قال له هذا الكلام لم يكن يعرف حينها أنه سيصبح مليارديرا، ولم يخطر بباله أنه سيمتلك أمبراطوريات عملاقة في جميع أنحاء العالم، في أكثر من مجال بالحياة.

بعد وفاة والده ترك المدرسة ليفي بما قاله لوالده، وبدأ يبحث عن أي عمل يجلب له ولأسرته الأموال، وبالفعل عمل بأكثر من مهنة حتى التحق بالعمل في مصنع للبلاستيك كان يواصل العمل فيه لما يزيد على 16 ساعة عمل يوميًا، رغم الظروف القاسية للعمل والحياة من حوله وتركه للدراسة، لم يعط لنفسه العذر، وكان يقول "كنت أنا وأصدقائي في نفس السن، لكنهم كانوا يذهبون إلى المدرسة وأنا لا أملك وقتا ولا مالا فكنت أشتري كتبا قديمة وأجلس أقرأها، وعندما كنت

أنتهي منها لم أكن أرميها ولكن كنت أبدلها بكتب أخرى أقدم، كنت أحب دائما أن أطور من نفسي، ومع الوقت اكتفى أصدقائي بالتعليم المدرسي، في الوقت الذي كنت فيه أقرأ وأعمل وأتطور إلى أن مغرورًا، يبدو عليّ التواضع، لكنني كنت مغرورًا، إلى أن قررت أن أعمل أول مصنع لي وكان عمري 22 سنة، وعرفت بعد ذلك أنه لو استمر هذا العيب عندي سأقع في يوم من الأيام.

أسميت المصنع Cheung Kong Industries نسبة إلى نهر اليانجتز أطول نهر في الصين، هذا النهر يتكون من مصبات كثيرة صغيرة من نواحٍ مختلفة، ويأخذ من كل هذه المصبات الصغيرة حتى يتكون أكبر نهر في الصين.

عندما جاءت له فكرة المصنع أول مرة، راح يفكر بأي مجال في البلاستيك يتخصص، فقد كان تائهًا، مشتت الفكر ليحدد ما الذي يمكنه فعله، فقرر شراء كتب ومجلات كثيرة تتحدث عن البلاستيك وكانت أشهر تلك المجلات مجلة أمريكية اسمها البلاستيك الحديث، وقد كانت مجلة شهيرة في وقتها تصدر كل شهر، فبعد قراءة الكثير من

الكتب والمجلات قرر الدخول في مجال تصنيع الورود البلاستيكية وكانت تلك البداية، ومعها بعض الأدوات البلاستيكية والألعاب حتى تمكن تمامًا من تصنيع الورود البلاستيكية الصناعية وبدأ العمل بها وإنتاجها.

وكانت بداية مصنعه برأسمال **6500** دولار، جزء كبير منها كان من مدخراته والباقي قد اقترضه من أسرته، واستمر لي كي شينج في تطوير مصنعه حيث تعلم كيفية خلط الألوان مع البلاستيك كي ينتج أعلى وأجود أنواع الورود البلاستيكية، معتمدًا في ذلك على تقنيين أقوياء، وبعد الاستعداد التام واللازم قام بالتجهيز لعرض منتجاته في جلسة مع كبار المشترين للورود الصناعية، وفي هذه الجلسة أعجب المستثمرون بالورود الصناعية التي أنتجها، وبعد ذلك وضع بعض المبادئ لنفسه لكي يصل لصناعة اسم كبير وشهرة واسعة، فعندما كان المنافسون يضعون لأنفسهم نسبة ربح **100**٪ أنا كنت أضع لنفسي نسبة **20**٪ من الربح، وما هي إلا سنوات معدودة حتى أصبح أحسن وأكبر شخصية في هذا المجال في آسيا.

وفي مقابلة له قال إنه بدأ صناعته وهو في سن ال22 ووصل لذروة نجاحه في عمر ال 27 حتى ال 30، وقال إنه قبل بلوغه سن الثلاثين كانت معه ثروة كفيلة أن تجعله هو وأسرته أغنياء جدًا بدون عمل ولكنه فضل العمل والاستمرار في النجاح عن التقاعد.

أما عن المجال الثاني الذي عمل به هذا الملياردير كان مجال العقارات، وذلك بعد أعمال الشغب عام1967 وهروب الناس من هونج كونج، ونتيجة لذلك تراجعت أسعار الأملاك والأراضي بصورة كبيرة جدًا، ولكن كان لدى بطلنا هذا إيمان قوي بأن المشاكل السياسية ستنتهي عاجلًا أم آجلًا وسترتفع أسعار الأراضي والمباني مرة أخرى، فقد قام بشراء الكثير من الأراضي بأسعار زهيدة جدا، وبحلول عام 1972 كانت شركة هذا الملياردير هي الشركة الثانية المتخصصة في سوق العقارات والأراضي والمباني وذلك في سوق الأسهم، وكان لدى هونج كونج مديرة تنفيذية تدعى كاثرين هانج وقالت عنه إن لديه رؤية وكان يضع أهدافًالتحقيقها وكان هناك شركة عقارات أخرى تدعى هونج كونج لاند يملكها بريطانيون والشركة المنافسة لنا كانت موجودة

في هونج كونج، فقال لنا الملياردير (شركتنا سوف تكون أقوى شركة في الصين) وكان بالنسبة لنا النجاح على الشركة المنافسة أمر مستحيل، ولكن حققنا ذلك تحت قيادة لي كيه شينج.

وفي عام 1979 استطاع لي كيه شينج الفوز بصفقة جديدة جعلته يمتلك

شركته الرئيسية الحاليةHutchison Whampoa وهي شركة تعمل في مجال الموانئ والكهرباء ولها أعمال كثيرة حول العالم، يمكننا القول إنها تتحكم في 12٪ من موانئ العالم كافة، ولها أيضا أعمال في الصين وأمريكا وكندا ودول كبرى أخرى بالعالم.

ومن الصناعات التي عمل بها أيضا مجال تجارة التجزئة بشركة تسمى A.S. Watson Group وشركة A.S ضمن مجموعات شركات لشركة رئيسية تسمىCK Hutchison، عدد متاجر التجزئة التي تديرها وتملكها هذه الشركة ما يقارب ال 12 ألف متجر تجزئة موزعة في عدة قارات منها أوروبا وآسيا ومن ضمن المجموعة الرئيسية CK Hutchison التي باعت67٪ من حصة شركة Hutchison

Telecommunication لشركة فودافون في الهند مقابل 11.1 مليار دولار، ومثل قولنا سابقًا في أول القصة إن لي كي شينج دخل في أكثر من 15 صناعة، وعلى سبيل الذكر

1. البلاستيك
2. العقارات
3. البنوك
4. الهواتف المحمولة (استثمار في شركات خاصة بالهواتف)
5. الفضائيات
6. إنتاج الأسمنت
7. أسواق التجزئة
8. الفنادق
9. المواصلات المحلية
10. المطارات
11. الطاقة الكهربائية
12. البترول

13. إنتاج الحديد

14. الموانئ والنقل البحري

15. الإنشاءات

ومن الشركات التي دخل فيها وذكرت في الفيلم الوثائقي لRTK شركة تسمى "هسكي" مجالها البترول، كان أول ما عمل به واستثمر ب 3.4 مليار دولار ولكن الأمور لم تسر جيدًا، ووجد أن التزامات الشركة في تزايد مستمر فقرر أن يضخ 3.5 مليار أخرى كي يشتري أغلبية الأسهم من المشاركين له وتكونله السيطرة الكبرى في إدارة الشركة، وفي الفيلم الوثائقي الخاص به قال "من أهم الدروس المستفادة التيتعلمتها من تجربتي مع شركة هسكي أنه لا بد أن تكون الإدارة ممتازة".

الجدير بالذكر أن إجمالي قيمة الاستثمارات التي عمل بها تقدر بقيمة 400 مليار دولار.

والآن لماذا كان يدخل هذا الرجل في كل تلك المجالات؟ هذا الموضوع لم أستطع أن استشف ما آل إليه عقله ولكني وصلت من خلال فيلمه الوثائقي إلى أنه قبل العمل بأي مجال يشتري ويقرأ الكثير من

الكتب والمجلات التي لها علاقة بهذا المجال لكي يتمكن من هذا المجال وقال هذا الكلام في مقابلة له مع قناةBloomber.

من يعمل معه من المديرين يعرفون جيدًا أنه لا يحب أن يضيع الوقت أبدًا وأن عند بداية وقت الاجتماعات لا بد أن يكون كل منهم جاهز بما يطلب منه وعمله منته ويناقش كل منهم ما أنجزه في الاجتماع وما الخطط المستقبلية التي وضعها.

- من القصص والعبر المتعلقة بهذا الملياردير أنه مرة وهو ذاهب لشركته وقع منه 2 دولار معدن، فانحنى ليحصل عليهما؛ لأن إذا تحركت السيارة سوف يخسر الدولارين وتقعان في فتحات الصرف فرآه رجل الأمن "حارس بيته"، فسأله إذا كان يريد مساعدة في شيء ما، فقال له إنه وقع منه أموال وفعلًا ساعده واستطاع أن يحصل له على ال 2 دولار معدن، فكافأ رجل الأمن وأعطاه 100 دولار.

وقال للمذيعة التي كانت تقيم لقاءً معه، "إذا كنت تركت ال 2 دولار تضيع مني كنت خسرتها ولم أستفد منها بشيء، أما ال 100

دولار التي أعطيتها لرجل الأمن فيعتبر أني استخدمتها؛ لأنه سيستفيد بها (لا تخسر أموالك أبدًا لكن استفد بها).

وختام قصة هذا الراجل بذكر أن الساعة التي يرتديها قيمتها 400 دولار رغم أن معه مليارات وأنها ساعة عملية جدًا وقد قال "عندما ألعب جولف أو أسبح فإذا كسرت أو تضررت لا أنزعج فهذه الساعة ب 400 دولار وليست ب 100 ألف دولار، ولكي أتحرك بحرية من دون أن أشغل بالي بشيء، ولكي يذهب إلى أي اجتماع ليحل مشكلة بشكل طارئ في هونج كونغ فقد غير في ساعته حيث أنه قام بتقديم مؤشر الساعة خاصته نصف ساعة دائمًا.

ومن حبه للتعليم وإيمانًا منه بأن مجتمعًا دون تعليم لا قيمة له، أنشأ جامعة سميت ب Shantou Universityولكن للأسف تقدم الجامعة لم يكن بالشكل الذي يريده، فقد كان يريد أن يرى جامعته في مكانة عالية نتيجة لمشاكل بيروقراطية، فقد كان كلما يجتمع مع أساتذة الجامعة يجدهم يخبرونه بمشاكل أكثر وأكثر فتحدث معه واحد من

أصحابه وقال له، إذا كانت الجامعة مصدر قلق لك اتركها، رد عليه وقال له كنوع من التشجيع وعدم اليأس "إذا كانت هذه الجامعة وقع عليها قنبلة أو أغلقت تحت أي سبب سابنيها مرة أخرى"، فقد كان يحب التعليم جدًا، وكان يحب أن يتعلم ورغم ظروفه التي منعته من أن يذهب إلى المدارس لكن إرادته لم تمنعه من أنه يعلم نفسه بنفسه وينجح في الحياة نجاحًا باهرًا.

من المفترض أن قصة هذا الملياردير تدرس باستفاضة أكثر في كليات التجارة، حيث كانت هذه قصة البطل الهمام لي كيه شينج، الذي بعد هذه الظروف التي مر بها لا يترك لأي فرد العذر في أنه يعيش فاشلًا تحت أي عذر أو مسمى.

أهم مقولات الملياردير ال 19

1- بعض الأشياء التي قد تبدو خاسرة أحيانًا بمقدورك أن تحولها إلى مكسب.

2- يكمن السر في الإدارة ببساطة في تصنيف المواهب بصورة صحيحة واستخدامها.

3- لم أكن محظوظًا ولكني عملت بجد كي أحقق الأهداف التي كنت أصنعها لنفسي.

4- كلما ازدادت معرفتك كلما ازدادت ثقتك بنفسك.

5- عندما يصبح الموقف صعبًا، عليك أن تسأل نفسك هل أنت على قدر المسئولية في جميع الأوقات الصعبة، وتقول في نفسك دائما ما اعتقدت أني لها.

6- يجب أن تتحلى بعقل هادئ حتى تستطيع أن تقوم بمشروع جيد؛ لأن الأمر كما الجولف تمامًا لا يهم إذا لم تصب الحفرة من الضربة الأولى ولكن المهم أن تحافظ على هدوئك وتلتزم بخطتك، فمن الممكن أن لا تفقد وضع الكرة في الحفرة.

7- كن مستعدًا دائمًا لليوم الممطر مهما كانت أمورك تسير بشكل جيد دائمًا كن مستعدًا لليوم الممطر.

8- في حالة الركود، القيام بزيادة استثماراتنا واحدة من الأسباب التي جعلتنا دائمًا مستعدين أننا لا نندفع عندما تكون الأمور جيدة، ولا نكون متشائمين عندما تكون الأمور سيئة.

9- في الوقت الذي كانت الصين وإنجلترا تجريان محادثات وكان G.E , P.M , Stock Market في حالة ركود أتذكر جيدًا أني أنفقت ما يقارب 100 أو 200 مليون دولار لشراء مرسى في ميناء به 6 حاويات، لاحقا بعد هذه الفترة اشتريت الحاوية السابعة، فقد كلفتني أكثر من 4 مليارات دولار، وذلك كان قراري هو الضغط مع التوسع في أسوأ الأوقات وهذا فعلًا كان حجر الأساس لHIT .

10- على مر السنين بالتأكيد الاستثمار في العقارات كان مربحًا، ولكن لا يوجد أي خط من خطوط الأعمال مزدهرًا بصفة دائمة في نقطة ما سيصل السوق الخاص بها للتشبع أو ستقوم الحكومة بإصدار تشريعات جديدة لطالما علمت ذلك.

11- أن يكون لديك رؤية ربما كانت من أكثر الميزات لدينا التي طالما أبقتنا أحياءً وأقوياءً في تدفق الأفكار على مر القرون وتساعدنا في تهيئة وتشكيل المجهول.

12- إذا سمحت لشركائك بأن يستفيدوا من العرض أو الاتفاق المبرم بينكم دائمًا ما سيفضلون إبرام الصفقات معك ولن يكون لديك جفاف في الفرص أبدًا.

13- قبل أي شيء أنا متفائل، بالإضافة أنه عندما تدرس بجد وتعمل بجد معرفتك تزداد وذلك يعطي لك ثقة، كلما تعرف أكثر كلما تزداد ثقة.

14- أكثر الأشياء متعة لدي، العمل بجد أكثر وأن أكسب مالًا أكثر.

15- والده قال له "يجب أن تثق بنفسك وتتمتع بقوة الشخصية وبعدها يمكنك أن تصل إلى السحاب" .

16- كان الناس يعملون 8 ساعات في اليوم ولكني عملت 16 ساعة في اليوم.

17- خلال اليوم أعمل في المكتب كي أستطيع إحضار الأعمال والطلبات للشركة، وبعد مواعيد المكتب أعمل في المصنع كي أتاكد أن الطلبات تم تسليمها بشكل جيد.

18- توجد لدينا مقولة في الصين تقول "إن أردت النجاح في المجال الخاص بك أيًا كان المجال أو المستوى الوظيفي الخاص بك، عليك أن تقبل الآراء المختلفة والأشخاص المختلفين" .

19- عندما أصبح نهر Yangtze أطول نهر في الصين وذلك لأنه نتيجة صب عدة أنهار أصغر منه فيه ويصبح أكبر منهم كلهم.

20- على مدار 10 سنوات كاملة أنتجت الورود البلاستيكية وكل ما فكرت فيه هو كيف أجعل هذه الورود أقرب إلى الحقيقة شكلًا وخلابةً أكثر.

21- أنا ضعيف في الأمور الاجتماعية والعاطفية، ولكن نقاط ضعفي هذه تعوضها نقاط قوة أخرى وهي عطشي للمعرفة وأني أعمل بشكل جيد دائمًا.

22- كلما توفر معي مال إضافي قمت بشراء كتب مستخدمة لقرائتها، وعندما أنتفع منها أقصى استفادة ممكنة أقوم بمبادلتها بكتب أخرى، حتى الآن أنا أقوم بالقراءة قبل الذهاب للنوم.

23- المعرفة لا تضمن لك حياة الأثرياء ولكنها تفتح الباب أمامك كي تستطيع رؤية فرص أكثر وهذه القدرة هي أكثر شيء جيد يمكنك توقعه.

24- بالنسبة للأعمال الخيرية سوف أستمر القيام بها بكثرة ولكن ليس بدافع الواجب؛ لأن هناك ما هو أفضل من ذلك وهو لأني أردت أن أحيا حياتي لذلك.

25- عندما أقول نعم لأي أحد فتصبح كلمتي هذه عقد معه.

26- يجب عليك أن تكون مخلصًا لعملائك.

27- عندما قمت بعمل أول Orderلي في أوائل عام 1956 وكان إنتاج سيستمر لمدة من 3 إلى 6 أشهر، قمت بحساب ربح خاص بي على نسبة 20 ٪ في حين كان المنافسون يحسبون ربحهم على 100% .

28- كان من ضمن مقولاته أن شخصًا من منافسي عملائه أتى له وعرض عليه أضعاف ربحه على شرط أنه يترك العميل الذي بدأ بالعمل معه، فرفض هذا الأمر وفضل الولاء للعميل الذي معه، وهذا كان سببًا في سمعته الحسنة في السوق وأتى له عميل آخر لحسن السمعة فقط.

29- تبنى الشركة على مجهودات عديد من الأفراد وليس فقط شخصًا واحدًا.

30- لا يمكنك النجاح بقوة الشخصية فقط.

31- كن دائمًا على قدر المسئولية، اعمل باجتهاد واقتصد في إنفاقك وتقدم بثبات واسعى للتعلم وأن تبنى لنفسك اسمًا.

32- بغض النظر عن الوقت الذي أذهب فيه للنوم أستيقظ دائمًا الساعة 5:59 على صوت المنبه؛ لأني أريد أن أسمع الأخبار على الراديو هكذا يبدأ اليوم.

33- في مجال الأعمال الأمر دائما كالحياة، هناك أوقات جيدة وأوقات صعبة.

34- طفولتي كانت صعبة، فلم يكن لدي شخص أتحدث إليه ولم يكن بإمكاني أن أخبر أو أكتب لوالدتي شيئًا، مهما كان يحدث من أشياء غير جيدة لا يمكنني أن أخبرها بها.

35- في الوقت الذي كان فيه زملائي يتعلمون، كنت أنا في أشد الحاجة للعلم، لم يكن معي المال الكافي لأتعلم، ولكني كنت أدخر المال وأقوم بشراء الكتب وأستخدم القاموس الذي معي كي أتعلم وعندما أنتهي من كتاب أستبدله بكتاب آخر وأستخدم القاموس معي أيضا.

36- عندما اضطررت للعمل وأنا صغير كنت أقبل بأي وظيفة تعرض على فما الذي سيستطيع طفل لديه 14 أو 15 عاما القيام به، ولكني قمت بأفضل ما عندي في جميع الوظائف التي عملت بها، ولكني عندما كنت صغيرًا كنت متكبرًا ومتعجرفًا؛ لأني دائمًا كنت أسعى لزيادة معرفتي في الوقت الذي يذهب فيه أقراني للعب كنت أذهب أنا لأذاكر وأزيد من معرفتي، ولذلك عندما وصلوا إلى مكانة كنت قد ازددت أنا معرفة بشكل كبير، كلانا كان يعمل بنفس الوظيفة ولكني دائمًا ما سعيت لاكتساب معرفة أكثر، وعندما دخلت لمجال الإدارة أيقنت أني إذا ظللت على الغرور والكبر والتعجرف الخاص بي في مجال الأعمال سوف أسقط في يوم من الأيام.

37- نهر Yangtze لا يختار من أي جدول ماء أو أي ينبوع يستمد منه مياهه، فإنه يأخد من الكل طالما يزيده ماءً، ولولا ذلك لم نكن نرى أبدًا هذا النهر.

38- وعندما سئل ماذا تفعل عندما يلغي العميل طلبية لم تكن قد بدأت بها، قال لم أشعر بالاستياء أهم شيء عندي العلاقات الإنسانية بيني وبينه تظل جيدة.

39- "في المشروعات الصغيرة عليك أن تقوم بكل شيء بنفسك، ولكن عندما تكبر الشركة عليك أن تجعل الموارد البشرية التي لديك أن تشعر أنها تنتمي لهذا المكان وأن الأمر سهل.

40- جميع الSenior الذين يعملون معي على توافق جيد جدًا، وهذا ما يجعلني سعيدًا.

41- يكمن سر الإدارة في

أ- أن تجعل جميع موظفيك يحبونك وأن تجعلهم يشعرون أنهم ينتمون لهذا المكان وهو مكانهم.

ب- أن تستطيع تحديد مهارات الموارد البشرية التي لديك.

ج- أن توظفها بشكل صحيح.

42- يوجد بعض الناس لا يعرفون سوى أن يشتكوا، أملين أن تقوم أنت بحل مشاكلهم وأن صدف وكانوا على أهبة الاستعداد كل ما سيقومون القيام به هو تقديم الاقتراحات فقط.

43- بكل بساطة عندما تكون في منصب الرئيس أنت القائد العسكري لكتيبة من المقاتلين، لن تكون قادرًا على أن تكون ملمًا بجميع

الأسلحة الحربية، فكل سلاح له الجندي المخصص ومدرب لاستخدامه بكفاءة أفضل منك، ولهذا كقائد للقوات العسكرية وظيفتك هي وضع الاستراتيجية والخطة بالشكل المثالي.

44- عندما كان فيكتور وريتشارد طالبين جعلتهما يحضران معي اجتماعات العمل، ولكن لم يكن الغرض من هذا الأمر هو أن أعلمهما فن إدارة المشروعات، ولكن كان غرضي هو أن أجعلهما يعلمان أن القيام بالمشروعات ليس بالأمر السهل كما يبدو عليه الأمر.

أ- تقوم بعمل اجتماعات بشكل مستمر.

ب- الاستماع لآراء الآخرين كي تقوم بأداء الأمور بشكل صحيح.

45- في ظل العالم المتغير يوميًا عليك أن تسعى جاهدًا لاكتساب قوة المعرفة والتجديد في الأفكار.

46- لم أفرح بأي من التكريمات التي حصلت عليها، ولكن الشيء الوحيد الذي سعدت به هو شعوري بأني قمت بشيء جيد يساعد سكان هونغ كونج.

47- توجد العديد من الطرق التي قد تجلب لي الكثير من المال ولكني لن أقوم بها؛ لأن من الواجب أن ينظر المرء إلى ما هو أبعد من المال، فالحياة لن تكون أكثر قيمة ومعنى طالما حافظنا على كرامتنا.

48- أنا أرى أن من أهم الأشياء للأمة هو التعليم، الأمة دون تعليم جيد مهما كان ما لديها فهي لا تملك شيئًا.

49- أن تقوم بالمتاجرة يعني أن تسد احتياجات الناس.

50- هناك كثير من الرجال والنساء المثقفين أحب أن أتعلم منهم.

51- عندما أقوم بمشروعات للصين أهتم بها كما أهتم باستثمارتي تمامًا.

52- إذا في يوم قررت أني سوف أتقاعد عن العمل، فسوف أكرس وقتًا أكبر للعمل داخل المؤسسة الخاصة بي، وليس مجرد اصطياد بعض الأسماك.

53- عليك أن تكون حذرًا جدًا في إدارتك لشركتك وعليك أن لا تستثمر وكأنك تقامر.

54- من أهم الأشياء أن يكون لديك سيولة قوية، لقد كنت حريصًا جدًا لدى الإنفاق من سيولة المال المخصص للاستثمار لدي، منذ أن

بدأت الاستثمار سنة 1950 وأنا أعلم ذلك ولولا ذلك الأمر لوقعت في مشاكل كثيرة.

55- عليك أن يكون لديك سيولة جيدة للاستثمار في أي صناعة تريد وقتما تجد الفرصة الاستثمارية.

56- لطالما علمت أن العالم يتغير باستمرار وهذا ما ساعدني على البقاء قويا في استثماراتي.

57- ومن أهم المقولات له هذه الجملة "في مرحلة التطوير يجب عليك أن تتأكد من ثبات الأداء وعند ثبات الأداء يجب عليك أن لا تنسى التطوير، الموازنة بين الأمرين شيء مهم جدا.

دروس المستفادة من قصة لي كيه شينج..

الدرس الأول:-

مهما كانت ظروفك لا تعطي لنفسك أي عذر أو شماعة تعلق عليها فشلك أو تعيش حياة غير سعيدة، فلا توجد ظروف أسوأ من ظروف لي كيه شينج، طفل صغير قبل عمر 12 سنة توفي والده ولم يترك لهم أي

أموال، فيصبح هذا الطفل الصغير مسئولًا عن أسرة كاملة فيذهب إلى سوق العمل ليعمل بكل قوة وأداء 16 ساعة في اليوم، وعرف أن الطريق لكي يطور من نفسه أنه يقرأ ويتعلم لكن الظروف القاسية التي أجبر عليها لم تعط له الإمكانية ليتعلم.

حتى أنه لم يشتك أو يتذمر فقد كان في قمة العملية والأداء وعلم نفسه بنفسه وهو يعمل بل وتفوق على زملائه الذين كانوا في المدارس، مهما كانت ظروفك فدائمًا الإرادة تجعلك تعرف كيف تعيش حياة جيدة، وهناك قصة مشابهة لذلك ولكن أقل قساوة، ففي مجتمعنا المصري وردت في بريد الجمعة قصة عن شاب قمة الرجولة وقوة التحمل والإصرار والصبر، عن شاب أتى من قرى الأقاليم ليحط عند عمه فوجد معاملة سيئة منه وجعله يعمل كـ"نادل" فى مقهى وأيضا يبيت في هذا المقهى، وكان يهينه أمام الناس وهذا الشاب لم يستسلم لذلك الأمر، فقد قدم أوراقه للعمل في بنك وتم قبوله، وبعد ذلك لم يشعر أن هذا العمل الذي يريده فبعد تفكير وثقة في نفسه قدم استقالته من البنك وفتح محل له، والمحل أصبح اثنين وكان يستأجر شقة في القاهرة ليسكن بها وعندما أتى أخوه معه إلى القاهرة كتب له 25 ٪ من المحل الثاني على

أن يحسن إدارته، وأصبح لا يطلب أي مصاريف من أسرته سواء كانت له أو لأخيه.

أي قصة في الحياة لها سيناريوهان، سيناريو الإرادة والإصرار مهما توالت العقبات وتكون نهايتها دائمًا نهاية سعيدة مثل ما حدث في قصة سيدنا يوسف خير مثال على ذلك، امتحانات متتالية بداية من إلقاء إخوته له في البئر حتى دخوله **10** سنوات في السجن، وبعد ذلك تأتي المكافأة التي تعوض هذا كله، حيث إنه أصبح عزيز مصر، والسيناريو الثاني لأي ظروف صعبة هي التذمر والشكوى وعدم القيام بأي اجتهاد لتغيير الظروف والأحوال.

الدرس الثاني:-

لي كيه شينج، هو النموذج الذي يثبت أنك من الممكن أن تستبدل الواسطة التي تكمن في شخصيات الكثير من الناس، بالعمل الجيد والاجتهاد إلى الوصول للجودة العالية والمعاملة الحسنة مع عملائك ومنافسيك، وسوف تجد وقتها أن الكل يتزاحم كي يتعامل معك؛ لأن معاملتك جيدة وعملك ذو جودة عالية.

فإذا كان عملك ذا جودة عالية ومكسبك في أول بدايتك 20٪ وسط منافسيك الذين يحصلون على مكاسب 100 ٪، وإذا تعاقدت على طلبية معينة وتم إلغاؤها، لا تهتم بأخذ الشروط الجزائية، طالما لم تبدأ بالعمل في تلك الطلبية، وقتها سوف يتزاحم عليك الجميع.

الدرس الثالث:-

من الأشياء الجيدة التي عملها لي كيه شينج، أنه نوّع في الاستثمارات خاصته حتى إذا خسر في مجال، فتغطي المجالات الأخرى خسارته وتغطيه أيضا بنسبة ربح، هذه كانت نفس فكرة تجميع ملايين لمليونير، لكن الفرق هنا أن بطلنا كل عمله ذات جودة عالية أما المليونير الذي قرأت عن قصته، أن له محلات كثيرة في مجالات مختلفة، لكنه قال إذا نظرت إلى كل محل على حدة، فلا تتصور أنه يكون سببًا في تكوين ثروة كبيرة مثل الثروة التي توجد عنده، فالفكرة هنا تكمن في التنويع، فإذا توقف مجال عن العمل فهناك مجالات أخرى تغطي خسائر هذا المحل، ذلك هو سر وسبب ثروته.

الدرس الرابع:-

تأمل الطبيعة يمكن أن تكون حافزًا لك أن تتعلم شيئًا وتستفيد بشيء في حياتك، لي كيه شينج استمد علاج الكبر والغرور الذي كان عنده وهو في سن 22 من نهر Yangtzeالذي يوجد في الصين، وعرف أنه إذا تكبر فلن يكون مثل هذا النهر الذي كبر حجمه بسبب بحيرات كثيرة أصغر منه هي التي يأخذ منها، من كل مصب أو بحيرة له ولا يفرق بين جدول أو ينبوع ولذلك هو أكبر نهر في الصين، وكذلك عندما يتأمل في الجبال قال "إن هذه الجبال بعد 100 سنة سوف تظل موجودة ولكن الناس سوف تتغير، فعندما تفكر في الحياة على أنها رحلة قصيرة سوف يكون عندك الحافز أن تعمل أكثر وأكثر لكي تترك لنفسك جذورًا جيدة في هذه الحياة هنا."

الدرس الخامس:-

كان الدكتور إبراهيم الفقي يقول "اجتمع الناجحون على انتظار أفضل ما في الحياة في أسوأ ظروفهم"، وهذا ما أكده لي كيه شينج في مقولاته التي قرأتها له منذ قليل حيث قال إنه شخص متفائل.

الدرس السادس

آخر مقولة ذكرت له وهي أنك عندما تحاول أن تطور في شركتك فلا بد أن يكون ذلك على أسس حيث الاستقرار في الأداء ومعرفة أهمية التطوير والفائدة التي تعود عليه من ذلك، حيث حين تطور جزءًا ما، فلا بد عليك الاطمئنان أن هذا الجزء تم تطويره بشكل جيد وثابت ويفيد الشركة بصورة كبيرة، فعندما تقوم ببناء برج، فعليك أن تتأكد من أنه على أسس سليمة كي لا تقع وتخسر ما دفعت ثمنه في التطوير، فيجب أن تتطور ولكن ليس بسرعة كبيرة حيث تصل إلى الدقى وعندما تصل إل الثبات والدقة، فعليك أن تكمل للخطوة القادمة في التطوير، وهكذا لا بد أن تعمل على إقامة موازنة باستمرار بين التطوير والثبات.

❋ ❋ ❋



قصة نجاح

الملياردير العشرين

قصة نجاح الملياردير الـ 20

قبل أن نبدأ.. قصة الملياردير المتفائل وكذلك الملياردير الصيني لي كيه شينج تخبرانك بأنه مهما كانت ظروفك صعبة ففي يديك أنت تغيير حالك، لا يتطلب النجاح أن تكون مليارديرًا لكن تستطيع أن تتغير للأفضل بالإرادة والتحمل والصبر والعمل الجاد، فالصبر يحتاج إلى مثابرة حتى تتمكن من تطوير قدراتك الذاتية.

وقد شاهد الملياردير الكثير فيما جعله يفكر لما يحدث هذا معي، فقد تقدم لاختبارات الجامعة مرتين ولم يقبل بها، فقرر أن يجد وظيفة فتقدم لأكثر من ثلاثين ورُفض أيضا بها، فعندما وصل الصين تقدم للعمل في محلات كنتاكي ووجد 23 متقدمًا غيره جميعهم تم اختيارهم للعمل إلا هو، فقد رفض.

وتقدم بعد ذلك للعمل مع الشرطة كمتطوع وتقدم معه 4 أفراد وتم قبولهم جميعًا إلا هو، وعندما سأل لماذا رفضت كانت الإجابة أنت غير

مناسب، وبعدها تقدم للدراسة في جامعة هارفرد **10** مرات وتم رفضه أيضا، فقرر الهجرة إلى أمريكا وتقدم لذلك ب **16** طلبًا ورُفض أيضا، حتى في بلده رُفض من جامعتين إلى أن تم قبوله في أسوأ جامعة بالمدينة، وعندها شاهد كل أنواع الرفض ومع ذلك لم يقل لماذا يحدث هذا معي، والأهم من ذلك أنه لم يختر الطرق المشبوهة أو الخاطئة مثل المخدرات أو الدعارة، ولكن تفكيره كان يصب في كيف يؤسس شركة تنافس الشركات الأمريكية المعروفة مثل مايكروسوفت وول مارت،وقد حقق ذلك فعلا بأن يكون شخصًا متفائلًا ومجتهدًا (تفائلوا بالخير تجدوه).

نبدأ القصة نقلا عن موقع شبابيك

www.shabayek.com

وموقع

arabic.rt.com

ولد "جاك ما" في هانغتشو بالصين، وهي مدينة يسكنها حوالي 2.4 مليون شخص بالقرب من شانغهاي المعروفة بمناظرها الطبيعية الخلابة وأراضيها الزراعية الخصبة.

كان والداه فنانين يؤديان أغان تقليدية تعرف باسم "البينغ تان"، وهي نوع من السرد القصصي الملحَّن، وعندما بلغ سن ال 12 بدأ يهتم باللغة الإنجليزية فتعلمها بنفسه، وكان يركب دراجته لمدة 40 دقيقة يوميًا وعلى مدى 8 سنوات، للوصول إلى فندق بالقرب من بحيرة هانغتشو، كي يحتك بالسياح ويقدم لهم خدماته كدليل سياحي مجاني وبهدف ممارسة اللغة الإنجليزية.

وقال جاك في مقابلة له مع صحيفة (نيويورك تايمز)إن ما تعلمه في المدرسة والكتب مختلف جداً عما تعلمه مع السياح، وذكر أنه مر بأوقات عصيبة في الدراسة إذ فشل مرتين في امتحان القبول لدخول الجامعة، فالتحق بجامعة ينظر إليها على أنها أسوأ جامعة في مدينته هي جامعة هانغتشو التي تعتبر دارًا للمعلمين، وذلك في عام 1984.

وبعد التخرج، مارس جاك مهنة تدريس اللغة الإنجليزية لمدة 5 سنوات براتب 100 إلى 120 يوان، ما يعادل 12 إلى 15 دولارًاأمريكيًا شهريًا، فدفعه راتبه التعيس إلى البحث عن مصادر أخرى للكسب، وفي عام 1995، ذهب جاك ما إلى سياتل للعمل كمترجم،

رغم رسوبه في الاختبار المؤهل لدخول الجامعة مرتين، لكنه في الثالثة تأهل لدخول أسوأ جامعة من حيث المستوى في مدينته (جامعة معلمي هانجزو)، وهو درس ليصبح مدرس لغة إنجليزية ثانوي. لدى تخرجه في عام 1988، وقع الاختيار على جاك من بين 500 خريج ليدّرس في الجامعة، وكان راتبه الشهري يتراوح ما بين 12 إلى 15 دولار وقتها.

عام 1995 سافر جاك إلى الولايات المتحدة الأمريكية كمترجم لشركة صينية أرادت الدخول في شراكة مع شريك أمريكي وكان لها ديون مستحقة عليه، لكن حين ذهب جاك إلى الأخير في مسكنه، حبسه الرجل هناك لمدة يومين تحت تهديد السلاح، ولم ينج جاك من هذا الفخ سوى بمجاراة رجل الأعمال هذا، والاتفاق معه على أن يصبح جاك

شريكه الصيني في الصين، وأن يؤسس شركة إنترنت فور عودته إلى بلده، وبالطبع لم تتحقق أي من هذه الاتفاقات المعقودة تحت تهديد السلاح.

بعدما خرج جاك من هذه المحنة، حامدًا شاكرًا الله، سافر إلى سياتل حيث أصدقاء له، وبعدما حكى لهم ما حدث، عرفه صديقهعلى شبكة الإنترنت لأول مرة، وجرب البحث في موقع ياهو للمرة الأولى في حياته،وبحث عن كلمة Beer "البيرة"، فوجد أن النتائج التي حصل عليها البيرة الأمريكية والألمانية ولم يجد أي نتائج للبيرة الصينية، عندما قام بعمليات بحث أخرى لاحظ عدم وجود أي معلومات بالشكل الكافي عن بلده الصين،كانت المعلومات قليلة جدا على الإنترنت وقتها عن الصين.

بالتعاون مع صديقه، حاول جاك تصميم موقع بسيطًا لشركة الترجمة الخاصة به،فجاء التصميم قبيحًا، لكن بعد الانتهاء منه وتحميلهعلى الشبكة في تمام الساعة التاسعة صباحًا، وبحلول الخامسة مساءً، كان جاك قد تلقى خمس رسائل بريدية بخصوص شركته، هذه السرعة نبهت جاك إلى هذا المنجم الخصب – إنترنت – والذي ينتظر من يستغله.

بعد عودة جاك إلى وطنه، استقال من وظيفته، واقترض من أقاربه ما قيمته ألفين من الدولارات لتأسيس شركة إنترنت لتصميم موقع يسد هذا النقص المعلوماتي الشديد، وسمى الموقع الصفحات الصينية أو China Pages، لم يكن الغرض من الموقع هو تقديم معلومات عن الصين فقط، بل كان كدليل للأعمال التجارية الصينية.

في شهر أبريل من عام **1995**، وقتها كان جاك جاهلًا بكل ما له علاقة بالكمبيوتر أو البريد الإلكتروني، وحتى ذلك الحين لم يكن قد لمس لوحة مفاتيح على الإطلاق، وهو يصف نفسه وقتها بالأعمى الذي يركب على ظهر نمر أعمى بدوره،وبدأ جاك في تصميم مواقع انترنت للشركات الصينية.

كان منافس جاك شركة الاتصالات الصينية الحكومية، وهو تنافس معها قرابة العام، حتى عرض مديرها العام استثمار مبلغ **185** ألف دولار في الشركة مع جاك ما، وكان هذا الكم من المال أكبر ما وقعت عليه عينا جاك في حياته، للأسف، فاق عدد أصوات الشريك الحكومي

ذاك لجاك، ما جعل العديد من أفكار جاك تلقى حتفها رفضًا بيروقراطية، حتى اضطر جاك ما للاستقالة في نهاية الأمر.

تعلم جاك ما الدرس ورفض الدخول من وقتها في شراكة تفقده حق الإدارة، بعدها قبل عرضًا للعمل في العاصمة بكين، حيث أدار مجموعة حكومية جديدة بغرض تنمية التجارة الإلكترونية الصينية، من خلال هذه الوظيفة، تعرف جاك على جيري يانج، أحد مؤسسي موقع ياهو، خلال زيارة الأخير إلى سور الصين العظيم.(هذه المعرفة ظلت خامدة حتى جاء وقت الاستفادة منها).

كان حلم جاك أن يؤسس شركته الخاصة للتجارة الإلكترونية، ولذا في شهر فبراير من عام **1999** دعا **18** عاملًا في إدارته إلى شقته، وتحدث معهم لمدة ساعتين عن رؤيته لشركته هذه، ليضع جميع الحضور أموالهم على طاولة النقاش، جامعين قرابة **60** ألف دولار لتأسيس موقع علي بابا.

لماذا اختار جاك هذا الاسم؟ لأنه أراد شركة عالمية، وأراد لها اسمًا سهلًا، يمكن كتابته بسهولة، اسمًا يقرنه الناس بجملة "افتح يا سمسم"،

وهو شعار موقع علي بابا، والذي يفتح باب مغارة كنوز الصين المخفية، الكنوز التي تفوق تلك في قصة ألف ليلة وليلة، لكن الطريف أن جاك ما صمم شعار الموقع بنفسه.

حين جاؤه الإلهام بأن يختار اسم علي بابا كان جاك ما – كما يروي هو ذلك بنفسه – جالسًا في مقهى في مدينة سان فرانسيسكو وبدأ بسؤال النادلة حين جاءته هل تعرفين علي بابا؟ فردت عليه: طبعًا، إنه صاحب العبارة الشهيرة افتح يا سمسم، لم يكتف جاك ما بذلك بل خرج إلى الشارع وسأل أكثر من 30 من المارة، هل تعرف علي بابا؟ سأل الهندي والألماني والصيني والياباني، وكلهم قالوا طبعًا، إنه قائل: افتح يا سمسم، ووصفوا علي بابا بأنه رجل أعمال طيب ونزيه، أراد مساعدة أهل قريته، وهكذا جاء الهدف من تأسيس موقع علي بابا ليفتح مغارة إنترنت لأهل العالم.

يعزو جاك ما سبب استمرار شركة علي بابا على قيد الحياة رغم البداية الصعبة إلى أسباب ثلاثة: لم يكن لديهم أي مال بعد التأسيس، لم

يكن لديهم التقنية اللازمة، لم يكن لديهم أي خطة عمل، لكنهم حرصوا جيدا على أن يذهب كل دولار من رأس المال في المكان الصحيح الدقيق.

كان مقر عمل الشركة الناشئة علي بابا هو سكن جاك ما، ولم ينتقلوا منه إلا بعد حصولهم على تمويل مالي قدره 5 ملايين دولار من مجموعة جولدمانساشس الاستثمارية في نهاية عام 1999 ثم تلاه التوسع التالي بعد حصولهم على تمويل 20 مليون دولار في عام 2000.

كان نظام العمل 12 ساعة يوميا، 7 أيام في الأسبوع، بعيدًا تمامًا عن وسائل الإعلام، ولمدة ستة أشهر متواصلة.

نموذج الربح الخاص بموقع علي بابا

يؤمن جاك ما بشيء راسخ: رؤية عالمية، ربح محلي، العميل أولا. صمم جاك نموذج الربح الخاص بشركته (المقصود بذلك آلية التربح، ما الذي تقدمه لتحصل على مقابل مالي له).

كان تركيز الشركة منصبًا على مساعدة قطاع الأعمال الناشئة والصغيرة والمتوسطة على الربح، ويؤمن جاك أن هذه الرؤية هي ما

ضمنت لموقعه الاستمرار حتى اليوم، في حين ركزت المواقع المماثلة الأخرى على الشركات الكبرى لكسب المال.

لم تنسخ شركة علي بابا نموذج إدارة أعمال من أمريكا، مثلما فعل العديد من رجال الأعمال الصينيين المعتمدين على التجارة الإلكترونية، بل ركزت على جودة الخدمة، وعلى تحقيق هدف بسيط، اضغط لتحصل على الخدمة، وإذا لم يتحقق ذلك الأمر، كان جاك يراه هباءً واجب المعالجة.

رؤية جاك قائمة على تقديم خدمة جديدة مجانًا لمدة ثلاث سنوات، يبدأ بعدها في تحصيل مقابل مالي لها، وخلال هذه الفترة، تفهم الشركة رغبات المستخدمين، وتتقن تقديم الخدمة.

علي بابا موقع الألف غلطة وغلطة

يُطلق جاك على موقعه علي بابا موقع ألف غلطة وغلطة، فالتوسع جاء سريعًا للغاية، حتى جاء انفجار فقاعة مواقع إنترنت في عامي 2000 و2001، والذي اضطرهم لتسريح بعض العاملين لديهم، حتى

أنه في عام 2002 كان المال المتبقي في أرصدة الشركة يكفيها فقط لتستمر في العمل لمدة عام ونصف، وكان العديد من المشتركين في الموقع يستعملون خدماته مجانًا دون مقابل مالي، ولم يعرف فريق العمل كيف يحصل على المال، ليس هذا وحسب، ففي عام 2003 ضرب وباء فيروس سارس الصين وهونج كونج، وأصاب قطاع الإعمال في مقتل.

المشاكل والخسائر تدفعك للإبداع والتجديد ومن ثم للمزيد من النجاح، هذا الأمر دفع جاك للمجيء بمنتج يستطيع مصدرو الصين تقديمه بشكل يلبي احتياجات المشترين في أمريكا، موقع www.taobao.com للمزايدة الإلكترونية، على غرار موقع إيباي، الذي كان يدخل السوق الصينية بهدوء وقتها.

في نهاية عام 2002 كان ربح علي بابا السنوي هو دولار واحد، لكن عامًا بعد عام تحسن الموقف كثيرًا، حتى أصبح علي بابا اليوم من الشركات عالية الربحية، يقدم خدمة البريد الإلكتروني، ونظام دفع إلكتروني (علي بابا)، ونظام مزايدة (تاو باو)، وسوق عالمي يجمع البائع

والمشتري (علي بابا)، وموقع لتبادل إعلانات مواقع إنترنت الصينية (علي ماما)، وغير ذلك الكثير من الخدمات.

الدرس الذي تعلمه جاك من عثرات البداية الصعبة لموقع علي بابا هو ضرورة أن يكون لديه فريق عمل عنده رؤية وقيم والقدرة على الابتكار والإبداع، عندما تكون صغير الحجم، عليك أن تبقى منتبهًا وكل تركيزك على هدفك، وأن تعتمد على عقلك لا قوتك، وإذا لم تستلم، فلا زالت لديك الفرصة لتنجح.

رغم ذلك، أدرك جاك أن عليه فعل شيء للحصول على المزيد من الزوار لموقع علي بابا ولذا بدأ يبحث عن شريك قوي لديه محرك بحث يضمن له عدد كبير من الزيارات، ولذا في منتصف 2005 دخلت ياهو في شراكة مع علي بابا، في صفقة قدرها 1 مليار دولار، وجعلت القيمة الإجمالية لشركة علي بابا 4 مليارات دولار.

جرى الاتفاق على حصول ياهو على 40٪ من أسهم علي بابا (مع نسبة أقل لدى التصويت على القرارات)، في مقابل نقل ملكية النسخة

الصينية من موقع ياهو إلى علي بابا، هذه الملكية قدرت قيمتها وقتها بمقدار 700 مليون دولار.

يدين جاك بالشكر لشركة إيباي، فبسبب تنافس ياهو الرهيب ضدها، وافقت ياهو على صفقتها مع علي بابا، كذلك يعزو جاك سبب فشل إيباي في الصين إلى محاولتها نقل نموذج عملها الأمريكي إلى الصين، لكن الصين وقتها لم تكن تعرف بطاقات الائتمان والاعتماد، كما أن البنية التحتية للإنترنت في الصين كانت لا تزال ضعيفة، مقارنة بالولايات المتحدة، يشبه جاك مغامرة إيباي بطائرة ركاب جامبو، تريد الهبوط في ملعب مدرسي صغير، وهو أمر مستحيل.

رؤية جاك ما لا زالت كما هي لم تتغير، بناء نظام تجارة إلكترونية يسمح للمشترين والبائعين بممارسة كل نواحي التجارة على الشبكة، وهو توجه لتوفير البحث عبر إنترنت في مشاركة مع موقع ياهو، وأطلق موقعًا للمزايدات وللدفع الإلكتروني.

يريد جاك خلق مليون وظيفة، وأن يغير البيئة الاجتماعية والاقتصادية للصين، وأن يؤسس أكبر سوق إلكتروني في العالم، فجاء

طرح أسهم الشركة في البورصة خطوة مهمة جدًا في حياة علي بابا، حينما حانت الفرصة المناسبة، بعد ثبات أقدام الشركة، لدى تحسن أحوال السوق، وعلى يد إدارة قوية وراسخة، في شهر نوفمبر من عام 2007 وفي بورصة هونج كونج، لتحقق أسهم الشركة زيادة قدرها 190٪ في أول يوم من طرحها للتداول.

يؤكد جاك أن الأهم في حياته هو فعل شيء يؤثر إيجابًا في حياة العديد من البشر، وفي تطور الصين، ويحمل لقب الجد الأكبر للإنترنت في الصين.

استقال "ما" عن منصبه كمدير تنفيذي لمجموعة علي بابا في بداية عام 2013، للتركيز بشكل أكبر على قضايا البيئة والتعليم في الصين، فرغم أنه مازال أحد أكبر مساهميها قرر الاهتمام بشكل خاص في مكافحة التلوّث المنتشر بشكل كبير في الصين.

تلك هي قصة الملياردير المتفائل ولكن قبل الاتجاه إلى مقالاته، لا بد عليك عزيزي القارئ من قراءة مقاله الجيد المدون على مدونة شبابيك بعنوان (جاك ما – نصائح ودروس من مؤسس موقع علي بابا)، وقد

نشرت هذه المقالة بتاريخ 24 ديسمبر عام 2015، وللتنويه جزء كبير من تلك المقالة موجود في مجوعة المقالات المجمعة، ولكنها مكتوبة هنا بشكل جيد تصلح تماما لتلك القصة (الملياردير المتفائل)، وليس لعرضها فقط على هيئة نقاط أو مقولات عامة، والآن اتركك للاستمتاع بتلك المقالة وبعدها نذهب في رحلة إلى مقولاته الأخرى.

مؤخرا اشتهرت مقالة باللغة الصينية سردت عدة نصائح في الحياة والتجارة والعصامية والريادة، قالها مؤسس موقع علي بابا – الملياردير العصامي الصيني الشهير جاك ما، تبدأ النصائح كالتالي:

جاك ما: ما معنى أن تبدأ شركتك؟

معناها أنك ستخسر دخلك الثابت الشهري، وستخسر حقك في أن تطلب إجازة من العمل، وحقك في أن تحصل على زيادة راتب أو مكافأة.

لكن على الجهة الأخرى، هذا يعني أن دخلك لن يكون محدودًا بحدود، وستستغل وقتك بشكل أفضل، ولن تحتاج أن تطلب خدمات من أناس حولك.

حين تغير من طريقة تفكيرك، ستتغير النتائج في حياتك، وإذا اتخذت قرارات مختلفة عن أقرانك، فستختلف حياتك عن حياة أقرانك.

أكثر خطأ ندم عليه جاك ما

يقول جاك ما: في عام 2001 أخبرت 18 من زملائي العاملين معي منذ أول يوم والذين بدأوا معي مشوار العصامية، أخبرتهم أن المناصب العليا في شركتي التي يمكن لهم الحصول عليها ستكون مناصب إدارية وحسب، في حين أن المناصب التنفيذية ونواب الرئيس ستذهب لموظفين محترفين من خارج الشركة.

بعد مرور سنوات على كلامي هذا، ندمت على توظيف كل شخص من خارج الشركة، فهم عملوا معي لفترة من الوقت ثم رحلوا جميعًا بحثًا عن فرص أفضل، وأما من شككت في صلاحيتهم لشغل هذه المناصب، أصبحوا بالفعل تنفيذيين ونواب رئيس، لكن في شركات أخرى.

لقد تعلمت بعدها درسين: تصرفاتك أكثر أهمية من قدراتك، وبشكل مماثل قراراتك أكثر أهمية من قدراتك، (يقصد أن يقول:

قدراتك ليست ذات أهمية إذا لم تتحرك وتفعل ما أنت قادر على فعله كذلك قراراتك تتحدث بشكل أوضح من قدراتك).

عن الفرص

إذا وجدت 90٪ من الناس حولي يقولون نعم لعرض ما، فسأسارع فورًا لرفض هذا العرض وسأرميه في حاوية القمامة، وسبب ذلك بسيط أنه إذا كان هناك عدد كبير من الناس متفق على أن هذا العرض جيد، فهذا حتما يعني أنه يوجد غيرهم أكثر منهم عددا يعملون على تنفيذ هذا العرض، وساعتها ستكون الفرصة مواتية لهم لا لنا.

نصائح جاك ما للعصاميين

- الفرص التي لا يراها الجميع هي الفرص الحقيقية.
- اجعل موظفيك يأتون لمقر العمل وهم يبتسمون.
- العملاء يأتون في المقام الأول، الموظفون في المقام الثاني، وبعدهما يأتي المساهمون والمستثمرون في المقام الثالث.

- تقبل الجديد وتغير أنت أولا قبل أن تقع التغيرات وتتغير التوجهات.
- انس المال، انس ربح المال.
- تصرفاتك ستحدد إلى أي مدى بعيد ستذهب.

عن العصامية

- الفرصة العظيمة يصعب شرحها بوضوح، الأشياء التي يمكن شرحها بوضوح عادة لا تكون أفضل الفرص.
- عليك أن تعثر على شخص له مهارات تكمل ما نقص من مهاراتك لتبدأ شركتك معه.
- لا يجب عليك البحث عن شخص ناجح بالضرورة، اعثر على الشخص الصحيح لا أفضل الأشخاص.
- أكثر شيء لا يمكن الاعتماد عليه في هذه الدنيا هو العلاقات الشخصية.
- مجانا هي أغلى كلمة وأكثرها تكلفة.

- اليوم قاس، غدا سيكون أسوأ منه، لكن اليوم الذي يلي الغد سيكون جميلًا.
- لا يمكنك توحيد أفكار الجميع، لكن تستطيع توحيدهم خلف هدف مشترك.
- إياك وأن تظن أنك قادر على توحيد ما يفكر فيه الناس؛ هذا أمر مستحيل.
- 30٪ من الناس لن تصدقك أبدا.
- لا تدع زملاءك وموظفيك يعملون لديك، بدلا من ذلك، اجعلهم يعملون من أجل هدف مشترك.
- من السهل بمكان أن توحد الشركة خلف هدف مشترك، عوضًا عن أن توحد الشركة خلف شخص معين.

ما الذي يملكه القائد ولا يملكه الموظف؟

على القائد ألا يقارن مهاراته التقنية بمهارات الموظفين العاملين لديه، يجب على الموظف العامل لديك أن يمتلك مهارات أفضل منك،

وإلا فأنت وظفت الشخص الخطأ، الآن، وبناء على ما سبق، ما الذي يجعل القائد مختلفًا عن غيره؟ كما يلي:

- القائد شخص يملك رؤية مستقبلية أكثر مما لدى الموظف.
- على القائد أن يملك من الجلد والمثابرة أكثر بكثير مما لدى الموظف.
- يجب على القائد أن يكون قادرا على التحمل والصبر، وأن يكون قادرا على تقبل الفشل.

وعليه فإن كفاءة أي قائد تعتمد على رؤيته المستقبلية، ومثابرته، وقدراته.

جاك ما: لا تنخرط في السياسة

يجب عليك أن تفهم أن المال والقوة السياسية لا يجتمعان ولا يتوافقان، ما أن تدخل في معترك السياسة فلا تفكر في مالك بعدها، ما أن تدير تجارتك وتستثمر مالك، عندها إياك وأن تفكر حتى في أن تنخرط في كواليس السياسة، عندما يجتمع المال والقوة السياسية، يصبح

الموقف ساعتها أشبه باجتماع عود ثقاب مع شحنة متفجرة، تنتظر الفرصة كي تنفجر.

جاك ما: على الأجيال الصغيرة أن تفكر في 4 أسئلة:

السؤال الأول: ما هو الفشل؟ حين تيأس من إعادة المحاولة فهذا هو أعظم الفشل.

السؤال الثاني: ما هي المرونة؟ حين تمر حياتك بالأوقات الصعبة والمواقف المحزنة وخيبة الأمل، فقط ساعتها ستفهم ما هي المرونة.

السؤال الثالث: ما هي واجباتك؟ أن تكون أكثر اجتهادًا وطموحًا ومخلصًا في عملك أكثر من الآخرين.

السؤال الرابع: وحدهم الحمقى يستخدمون أفواههم للكلام، الرجل الذكي سيستخدم عقله، والرجل الحكيم سيستخدم قلبه.

جاك ما: ولدنا كي نعيش ونختبر الحياة

دائما ما أخبر نفسي أننا لم نولد لنعمل بل لنتمتع بالحياة، نحن هنا كي نجعل كل شيء أفضل لكل واحد منا، لا لنعمل وحسب فإذا قضيت حياتك كلها في العمل فقط، حتمًا سيأتي عليك يوم تندم فيه على فعلك

ذلك، مهما كان مقدار نجاحك في مهنتك، يجب عليك أن تتذكر أننا هنا كي نعيش، إذا قضيت حياتك كلها مشغولًا بعملك، ستندم على ذلك في يوم من الأيام.

عن التنافس والمنافسة

هؤلاء الذين يتنافسون بعنف مع بعضهم البعض هؤلاء هم الحمقى،

إذا اعتبرت الجميع على أنهم أعداء لك، فستجد كل المحيطين بك قد أصبحوا أعداءك بالفعل، عندما تتنافس مع أحدهم لا تجلب الكراهية إلى هذه المنافسة، هذه الكراهية وحدها ستقضي عليك، المنافسة مثلها مثل لعب مباراة شطرنج إذا خسرت مباراة ما يمكنك أن تلعب مباراة أخرى لا داعي لأن يتقاتل كل لاعب مع الآخر.

العصامي الحق ورجل الأعمال الحقيقي ليس له أعداء، حين تدرك هذه الحقيقة، ستكون السماء وما بعدها هي حدودك.

جاك ما: لا تجعل الشكوى والنحيب عادة لك إذا شكوت أو انتحبت بسبب شيء ما، مرة كل حين، فلا بأس بالأمر.

أما إذا أصبحت الشكوى والنحيب والأنين عادة لك، ساعتها يصبح الأمر مثل شرب الخمر، فكلما شربتها زاد ظمأك لها ودمرت نفسك، حين تسير على طريق النجاح، ستجد الناجحين أناس نادرًا ما يشكون أو ينتحبون، العالم لن يتذكر ما تقوله، لكنه حتمًا لن ينسى ما فعلته.

تلك هي قصة نجاح الملياردير المتفائل إما الآن دعنا نذهب في رحلة إلى مقولاته.

أهم مقولات الملياردير والتي تعكس الجانبين العقلي والنفسي له:-

1- إياك أن تيأس، اليوم صعب وغدًا أسوأ، ولكن بعد الغد يوم مشرق إياك أن تيأس.

2- عندما أكون نفسي أشعر بالسعادة وأحصل على نتائج جيدة.

نرى من خلال هذه المقولة أنه يوجهنا إلى أن نكون أنفسنا ولا نحاول التقليد الأعمى لأي شخص، وكما قال جيم كاري في فيديو له "كن نفسك"، هذا ما ميزه حتى أصبح ممثلًا ذا طابع مختلف ومميز.

3- لا أريد من الناس حبهم ولكن أريد احترامهم.

4- قبل أن أسافر وأترك الصين قيل لي إنها أغنى وأسعد دولة في العالم ولكن حين وصلت أستراليا تفاجأت بما رأيت وقررت التفكير بطريقة مختلفة.

5- أنا لست تقنيًا بالدرجة الأولى، أنا أنظر إلى التكنولوجيا بعين العملاء الخاصين بي كشخص عادي.

6- أود أن أغير التاريخ وأقوم بعمل شيء قيم يلهم ويحفز الملايين من الناس، واستطعت القيام بذلك عن طريق موقع علي بابا، لدينا ملايين من الشركات الصغيرة على الموقع التي تكن لنا الاحترام لأننا جعلنا لحياتهم قيمة.

7- لم أجتز امتحان القبول في الجامعات مرتين إلى أن تم قبولي في ما هو معروف لدينا بأسوأ جامعة في المدينة والتحقت بها كي أصبح مدرس لغة إنجليزية.

8- في عام 1999 كان حلمي هو إنشاء شركة تجارة إلكترونية خاصة بي، فجمعت 18 شخصًا في الشقة الخاصة بي وتحدثت معهم عن الرؤية الخاصة بي مدة ساعتين، واتفقنا على أن نضع كل ما بحوزتنا على الطاولة لبدء الموقع الخاص بنا وهو موقع علي بابا، بدأنا الموقع بمبلغ 60 ألف دولار كنت أريد شركة عالمية فاخترت الاسم الذي كل من في العالم يعرفه.

9- أهم شيء يجب عليك أن تتحلى به هو الصبر.

10- وظيفتي هي ربح أموال أكثر كي أساعد بها الناس على أن يربحوا أموالا أكثر على الموقع الخاص بي.

يقصد هنا نفس مقولة مارك مؤسس فيس بوك، حيث قال إن الخدمات ليس مقابلها المكسب المادي، ولكن المكسب المادي هنا لتحسين تلك الخدمات أو المنتجات وتطويرها؛ ليصل إلى أفضل خدمة يفضلها الجميع.

11- يجب عليك أن تتعلم من منافسك ولكن أيا كان ما تقوم به لا للنقل فقط.

المقصود من تلك المقولة أن نتعلم من منافسينا ولكن في نفس الوقت نحافظ على استقلاليتنا وأن تكون خدماتنا ومنتجاتنا لها طابع مميز، حيث التقليد للمنافس يجعلنا نسخة منه ويبقي هو الأصل ولكن يمكننا اقتباس بعض أفكاره لتحسين عملنا وما المانع في ذلك.

12- أنا لا أعرف أي شيء عن التكنولوجيا.

13- من أهم الدروس المستفادة من خلال الفترة الأولى الصعبة بشركتي أن تجعل لنفسك ولفريقك رؤية وفكر تطويري وأن لا تيأس، حيث يكون لك فرصة النجاح واعتمد في الأيام الأولى لشركتك أن تكون محدد الوجهة ومرتب الأفكار ومعتمدًا اعتمادك الأكبر على عقلك لا قوتك.

ما يريد توضيحه في هذه النقطة مثل ما قاله جيف بيزوس في مقولاته أن أول فترة في حياة شركتك لا بد أن تبدأ بمجهود كبير جدا، حيث

تكون محدد الفكر، وكيف تريد أن تبدأ وما سوف تتخصص به وتوجه له مجهوداتك ونقودك، حيث تنفقها في محالها الصحيح معتمدًا في ذلك على عقلك ولكن إذا دخلت في أكثر من مجال سوف تكون مشتتًا ومهدرًا لوقتك وطاقتك ومجهودك ولن تصل لشيء في النهاية، فجميع قصص المليارديرات بدأت بشيء واحد ركز فيه وقته ومجهوده وأمواله فنجح فيه وأصبح له كيان ثابت وعندها يبدأ بالتوسع.. وهكذا.

14- إن أردت أن تستثمر في الشركة الخاصة بنا أنا أؤمن أن العميل هو رقم واحد والموظفين هم رقم 2 أما حملة الأسهم فهم رقم 3 إن لم تكن سعيدًا بهذا المفهوم يمكنك أن تبيع الأسهم التي معك.

15- كان يوجد امتحانات لقبول الطلاب في الجامعات لقد فشلت فيها 3 مرات فقررت أن أتقدم إلى أكثر من وظيفة فتقدمت لأكثر من 30 وظيفة، فرفضت بها كلها، تقدمت إلى العمل كمتطوع مع رجال الشرطة أخبروني أني غير لائق، وتقدمت للعمل بمحلات دجاج كنتاكي عندما دخلت الصين ذهب للمقابلة 24 شخصًا 23 تم قبولهم والشخص الوحيد الذي تم رفضه كان أنا.

16- أنا رجل عادي.

17- في الثلاث سنوات الأولى للشركة الخاصة بي أردت فقط أن تعيش شركتي، لم نقم بعمل أي ربح في أول ثلاث سنوات من العمل.

18- لقد أتيت إلى هذا العالم كي أستمتع به، لا كي أعمل وأن أكون كل يوم الCEO لشركة علي بابا، أنا لا أريد أن أموت في مكتبي ولكن أريد أن أموت وأنا على الشاطئ.

19- صرف المال أصعب بكثير من ربحه.

20- المنافسة التي قد تكون بيني أنا وبيل جيتس أنه سيقوم بصرف المال الخاص به للقيام بأعمال خيرية بشكل أكثر فاعيلة.

21- الفرق بيننا وبين شركة أمازون هو أن أمازون تعد كأنها أمبراطورية، هم يتحكمون في كل شيء تقريبًا من البيع إلى الشراء.

22- الشركة حديثة الولادة هي كالطفل الصغير لرجل الأعمال الناشئ، أنا حتى الآن لدي 5 أطفال أنا أب ذو خبرة.

هذا هو ثانى رجل أعمال ينظر لشركاته وكأنها ابن له، أما عن أول رجل أعمال نظر لشركاته تلك النظرة هو الملياردير بردو لي كيه شينج

الملياردير ال19، قال عندما كان جالسًا مع ولديه قال لهم لديكم أخ ثالث فشعروا حينها بالصدمة وبعد صمت مطبق يتخلله بعض الأفكار مثل متى تزوج والدنا وكيف أنجب بدون علمنا، ولكن وضح لهم ذلك عندما أخبرهما أن أخوهما الثالث ما هو إلا الشركة الجديدة التي أسسها وشعر بأنها ابن من أبنائه بل هي ثالث أبنائه.

23- كل ثورة تكنولوجية تستغرق من الوقت 50 سنة.

24- إذا أردت أن تنمو وتزدهر يجب عليك أن تجد فرصًا جيدة، إن أردت إنشاء شركة عظيمة عليك أن ترى المشاكل الموجودة في المجتمع لديك وتقوم بصنع الفرص من التي تستطيع أن تقوم بحلها.

25- يوجد العديد من الأرانب في الأرض إن أردت الإمساك بأحدها عليك أن تركز على واحد فقط منها.

26- الاستسلام هو أكبر فشل.

27- إذا أردنا تغيير العالم علينا أن نبدأ بأنفسنا، أما وظيفة تغيير العالم ربما تكون وظيفة أوباما.

28- قم بتعيين أكثر شخص مناسب للوظيفة وليس أكثر شخص موهوب في الوظيفة.

29- لا تقم بخداع الغير، لقد تم خداعنا سنة 1995 من قبل 4 شركات، ولكنها أغلقت.

30- إن كان لديك مجموعة من الأذكياء يجب أن تضع القائد عليهم شخصًا أحمقًا، فمن السهل جدًا أن تربح إذا كانت لديك وجهات نظر مختلفة في نفس الوقت.

ما يقصده من تلك المقولة أن ننتقي القائد، ويؤكد ذلك كلامه في مقالة قرأتها في مجلة هارفرد بزنس رفيو النسخة العربية، تتكلم عن الذكاء العاطفي ومضمونها إذا كان عندك فريق عمل ذا فكر ابتكارى فلا تضع قائدهم ذا فكر ابتكاري أيضا؛ لأن ذلك يضر بالعمل ويفقدهم التناسق والتناغم فيما بينهم، بل يكون قائدهم ذا ذكاء عاطفي عال؛ لينسق العمل فيما بينهم بطريقة صحيحة موجهة ترفع من مستوى العمل.

31-عندما اجتمع بموظفي وإداريي الشركة قبل إنشاء موقع علي بابا قال لهم ما ينم عن قائد قوي وذكي، فقال إن الشركات الأمريكية أفضل بكثير في المعدات والنقود، ولكن إذا وجهنا الأمر للعقل فنحن من يربح لأننا منظمون ونعمل كفريق واحد، ولكي نكون الأفضل علينا أن نعمل بروح الفريق الواحد كي نتقدم على منظمات السيليكون والمنظمات الحكومية ذات الطابع الروتيني أما إذا أردنا العمل من الثامنة صباحًا حتى الخامسة مساءً فعلينا حينها أن نجد شيئًا آخر نقوم به.

32- عليك أن تحتفظ بتلك القواعد الثلاثة في عقلك، عليك معرفة ماذا تريد أن تفعل، وماذا يجب عليك أن تفعله لتحقق ما تريد، وكم من الوقت ستظل تقوم بذلك حتى تحقق ما تريد.

33- مهما كانت مطاردتك لحلمك صعبة يجب عليك أن تبقي الصورة التي حلمت بها في ذهنك؛ لأنها سوف تبقيك محفزًا وتحميك عندما تبدأ أفكار اليأس بالتسلل إليك.

34- أنا أحاول أن أحافظ على نفسي سعيدًا لأني إن لم أكن سعيدًا، زملائي في العمل لن يكونوا سعداء، ولا حملة الأسهم لن يكونوا سعداء، وكذلك العملاء بالتأكيد لن يكونوا سعداء بالخدمة.

35- إن لم أنجح هذا ليس مهمًا لأني سوف أنقل خبرتي لمن بعدي حتى يستطيع أحدهم في النهاية النجاح.

نرى هنا أنه عندما يقول مثل تلك الكلمات فلا بد أنه قد مر بالكثير من لحظات الإحباط وسيطرت عليه فكرة الفشل في كثير من الأحيان، فها هو يفكر في الفشل ولكن لن يستسلم ويجتهد ويعمل حتى يخرس وسواسه الذي يحثه على الفشل وحتى وإن فشل فسيستفيد من بعده بفشله.

36- عند المقارنة بموقع علي بابا منذ 15 عامًا والآن فهو ضخم جدًا إما إذا قارناه بالمستقبل بعد 15 عامًا أخرى فنجد أنه طفل رضيع مازال في خطواته الأولى.

37- كثيرًا من الناس تشتكي من الأمس ولكننا لا يمكننا تغيير الأمس، ولكن يمكنك التحكم وتغيير ال30 سنة القادمة، غير من نفسك، سر بخطوات حتى ولو كانت خطوات صغيرة كالطفل الصغير، ولكن انتظم عليها 10 سنوات، أنا أعتقد أن أفضل وقت للتغيير وإنشاء إنجازات هو الوقت الذي يتذمر فيه الغير.

38- النجاح والربح هما نتاج التركيز على العميل والموظف الذي لديك ليس على الأشياء المادية.

39- الأغبياء فقط هم من يستخدمون أفواههم للتفكير، فالرجل الذكى يفكر بعقله والحكيم يفكر بقلبه.

40- إذا شركة علي بابا لم تصبح معروفة وقوية كشركة مايكروسوفت ووال مارت سوف أندم على ذلك طيلة حياتي.

41- الفرص التي لا يستطيع أحد رؤيتها، هذه هي الفرص الحقيقية.

42- إذا كانت لديك عقلية مختلفة عن من حولك سيكون لديك نتائج مختلفة، وستأخذ قرارات مختلفة وبناءً عليه حياتك ستكون مختلفة عن أقرنائك.

43- نتجه هنا إلى نقطة مهمة أريد أن ألفت انتباهك لها عزيزي القارئ وهي المقارنة، لا تقارن حياتك بمن حولك أبدا فكل منا له طريقه بالحياة مقدرًا له، اجتهد لتصل إلى أعلى مكانة ولكن لا تكن غير نفسك، حتى وإن كنت مختلفًا تمامًا عمن حولك مثلما قال أرنولد في

القواعد ال6 للنجاح أن تحاول الوصول إلى السعادة حتى وإن كنت في نظر الآخرين مجنونًا، هذا هو طريق التميز أما إذا كنت تريد مختلفًا لمجرد الاختلاف فقط، فسوف تضل الطريق وهنا أنصحك أن تكون مع القطيع ولا تسعى للتميز.

44- قم بعمل أشياء مفيدة وكبيرة وإلا فلا تتحرك من موقعك ولا تضيع وقتك.

45- موقعEBay قد يكون سمكة القرش في المحيط ولكننا التمساح في نهر اليانجتز -نهر كبير ومعروف في الصين- إذا ما تواجهنا في المحيط موقع EBay سيربح أما إذا ما تواجهنا في نهر اليانجتز فنحن من سيربح.

46- قوم وحسن من نفسك قبل أن تواجه أي تغيير في العالم وتوجهاته.

47- إذا كان منافسك صغيرًا في الحجم فاستعد له كما وكأنك تواجه عملاقًا وعلى نفس النسق إذا ما كان منافسك عملاقًا يجب أن لا تنظر إلى نفسك على أنك ضعيف جدًا مقارنة به.

48- اجعل موظفيك دائمًا يأتون إلى العمل مبتسمين.

49- لا تجعل زملاءك في العمل وموظفيك يعملون لأجلك بل اجعلهم يعملون لأهداف مشتركة.

50- في التجارة الإلكترونية أهم شيء هو الثقة.

51- تكمن الفرص في أماكن الشكوى.

يمكن فهم هذه المقولة بشقين، الشق الأول منها أن تهتم بجميع الشكاوى مثلما قال بيل جيتس "أكثر عميل غير سعيد لديك هو أكبر مصدر للتربح منه لا تهمل أي شكوى حتى وإن بدت لا قيمة لها".

أما عن الشق الثاني فيكمن في مقولة من المقولات السابقة وهي إذا أردت أن تكون من أقوى الشركات فاستغل الفرص وما يحتاج إليه المجتمع، ومثالًا على ذلك استغلال سائقي التاكسي الأبيض للناس فظهر مشروع اوبر وصعوبة البيع والشراء فظهر اوليكس لتسهيل عمليات البيع والشراء.

52- ليس على القائد أن يقارن مهاراته الفنية بمهارات موظفيه.

وتعليقًا على تلك المقولة لا بد أن تكون واعيًا لكل ما يدور حولك وملمًا بكل أساسيات عملك، ولكن من المستحيل أن تكون ملمًا بالتفاصيل ومثلما قال لي كيه شينج ل CEO إنه مثل القائد العسكري في الحرب لا بد أن يكون ملمًا بكل سلاح يتم استخدامه، ولكن عمله في النهاية هو وضع الخطط الاستراتيجية للحرب بناءً على ما يملكه من قوات وذخيرة.

53- إذا نظرت إلى كل من حولك على أنهم أعداؤك سوف يكونون كذلك.

54- رجل الأعمال الحقيقي لا يرى أي أعداء له، عندما تدرك ذلك تكون حدودك هي السماء.

55- عندما تخرجت كنت أتقاضى 20 دولارًا شهريًا وكان هذا رائعًا، ولكن عندما تملك مليون دولار فهذا يعني أنك شخص محظوظ، وعندما تملك 10 ملايين دولار فهذا يجلب لك المشكلات والصداع وعندما تملك أكثر من مليار دولار فهذا يعني الكثير من المسئولية الملقاة على عاتقك نتيجة ثقة الكثير من الناس بك.

56-عندما أأخذ قرارًا استراتيجيًا للشركة لا بد أن أفكر جيدًا فيما يمكن أن يحقق مكاسب للشركة، هل هو مكسب طويل المدى أم قصير المدى فإذا كان طويل المدى اتخذه على الفور أما إذا كان يفيد عاما أو عامين فقط فلماذا أوافق.

الدروس المستفادة من قصة جاك ما

الدرس الأول

إذا كنت ضعيفًا وغير راض عن مستواك لا تلتزم بالقواعد والروتين ولا تعمل بمجال مفروض عليك.

كان جاك ما مدرسًا للغة الإنجليزية ومرتبه لا يتعدى 12 دولارًا لم يهتم بمهنة التدريس وقام بالعمل بالترجمة وأسس شركة ولم تنجح ولم ييأس، بل عندما وجد فرصة أمامه للعمل بالتجارة الإلكترونية مع فئة كبيرة من العملاء الصينين لم يدع شيئًا يوقفه أو يعيق تقدمه، لا فشل شركة الترجمة أو إخفاقه في ال 30 وظيفة التي تقدم لها من قبل، حتى عندما ظل 3 سنوات دون أرباح حيث بالكاد يسدد فواتيره أو يسددها

له بعض من عملائه المتربحين من الشركة، لم ييأس رغم كل العقبات التي كانت تقف في طريقه والمتتالية ولكنه استمر حتى أصبح عنده الآن ثروة ضخمة تقدر ب 28.3 مليار دولار، نكاد نجزم أن هذه الأموال ما هي إلا مكافأة للنفس التي صبرت وثابرت للوصول إلى أعلى الأماكن، حيث استخرجت منه قدرات ومهارات فائقة أخرجت من جوهره وأعلت من شأنه.

(تأتي العقبات لتغيرك نحو الأفضل حيث تستخرج قدراتك وإمكاناتك التي لا تدري أنك تملكها)

الدرس الثاني

اختيار الاسم من أهم عوامل النجاح حيث اختار جاك ما اسمًا معروفًا ومشهورًا لدى العالم كله يكون له الصدي (علي بابا)، ومع بساطة الاسم والاختيار الآن يعد ذلك اختيارًا ذكيًا ومميزًا حيث كثرت الأقاويل بحكايات مهمة عن رجال أعمال يشترون شركات ويبقون على أسمائها مع التغير الكامل والجذري للنشاط، وذلك للإبقاء على العملاء

القدامى، مثلما حدث مع الملياردير وارن بافت حيث ذكر في كتاب الملياردير ال11 ل برنال أرنو عندما اشترى شركة للمنسوجات وغير نشاطها تمامًا ولكنه أبقى على الاسم واحتفظ بقاعدة البيانات للعملاء.

الدرس الثالث

في حلقة من حلقات برنامج بسمة أمل للداعية الإعلامي عمر خالد، قال إن أحيانًا حينما نقابل صعوبات الحياة تؤثر فينا باتجاهين مختلفين، الاتجاه الأول يكمن في عقد نفسية أما الاتجاه الثاني فهو باب الأمل، وهو ما حدث مع جاك ما حيث تعرض لرفض وعقبات كثيرة ومع ذلك لم يفقد الأمل وثابر واجتهد حتى نجح، ومع نجاحه كان يساعد من رفضوه ويبث فيهم روح الأمل والمثابرة؛ ليحثهم على النجاح فلم يكتف بنجاحه فقط بل ثابر لإنجاح الآخرين والتقوية من عزائمهم، مما أثر عليه إيجابًا حيث أصبح لموقعه الإلكتروني صيت جيد واسم رائج ومتداول وأصبح موقعه البداية لصغار رجال الأعمال.

إذ- لا قدر- الله تعرضت لمصاعب كثيرة عليك أن تحتفظ بالأمل بداخلك ولا تستسلم للإحباط أو العقد النفسية.

كن محيطًا من العطاء وسماءً من السلام النفسي والهدوء مثل جاك ما ولي كيه شينج وقبلهما لنا قدوة حسنة في سيدنا ورسولنا محمد صلى الله عليه وسلم، حيث يرد الإساءة بالحسنة وكان ذلك سببًا في إسلام الكثير من الكفار.

الدرس الرابع

استمتع بحياتك ولا تلهث وراء جمع المال

"كلما كثرت نقودك كلما زاد تعب رأسك" هذا كلام الملياردير جاك ما، وأيضا حدثنا الملاكم الحديدي مايك تايسون عندما قال في إحدي المقابلات "عندما كنت لا أملك سنتًا واحدًا كنت حرًا وهادئ البال، وعندما ملكت الأموال افتقدت الحرية وهدوء البال، كنت أعتقد أن المال يكسبك حياة كريمة لكن لا تهدر عمرك كله في جمع الأوراق بل استمتع بحياتك وأسرتك؛ لأنهم الجزء الأكبر من الحياة فالمال وسيلة وليس غاية.

كانت هناك مقالة لممرضة أسترالية ظلت طوال 12 عامًا تسأل مرضاها المشرفين على الموت "لو عادت الحياة من جديد ماذا ستغير بها

وما أكثر شيء ندمت عليه؟"، وقد جمعت إجابات المرضى ودونتها في كتاب خاص بها وقالت إن هناك خمس إجابات تكررت مع هؤلاء المرضى.

1. أتمنى إذا كنت أمتلك الشجاعة لأحيا حياة حقيقية لنفسي، ليست تلك التي توقعها الآخرون لي.

2. أتمنى إذا لم أعمل بهذا الجهد.

هذه أتت من كل رجل مريض كنت أرعاه، فلم يشهدوا مراحل طفولة أولادهم ولم يقضوا الوقت الكافي مع زوجاتهم، بعض النساء كذلك ذكرن هذا الشيء، لكن كن من الجيل الأقدم، وأكثر النساء لم يكن يعملن، لكن كل الرجال الذين رافقت علاجهم ندموا على هذا الأمر بطريقة شديدة بسبب قضاء معظم أوقاتهم في غمرات العمل والكدح متناسين أن لعائلاتهم وأسرهم حقاً عليهم.

3. أتمنى إذا كانت لدي الشجاعة لأعبر عن مشاعري.

4. أتمنى إذا كنت تركت لنفسي الفرصة لأحيا حياة سعيدة.

5. أتمنى إذا كنت على تواصل مع أصدقائي.

الدرس الخامس

من أهم ما لفت انتباهي عندما كنت أشاهد برامج الفيديو لهذا الملياردير، أنه قائد قوي بكل ما في الكلمة من معاني حيث كلماته لموظفيه ورؤيته للشركة، فقد كانت كلمات قوية مفعمة بالحماس اأما عن أهم ما أعجبني فيها هو التالي:

- هدفنا من إنشاء موقعنا هذا الوصول إلى العالمية، منافسونا الحقيقيون متواجدون بوادي السيليكون.
- هم أفضل منا في العمل الجاد والمعدات، ولكن ما يخص التفكير ونظم المعلومات نحن نملك العقول التي تفوقهم وجرأة المنافسة.
- لا بد أن نتعلم من العمل الجاد بوادي السيليكون حيث روح العمل وليس العمل التقني -المكوث من الثامنة صباحا وحتى الخامسة مساء- هذه التقنية تجعلنا نفشل في منافسة الشركات الأمريكية فلا بد أن نعمل باجتهاد وهذا المجهود القاسي سوف يكون من 3 ل 5 سنوات.
- إننا فريق واحد روح واحدة يد واحدة، فالفرد منا قادر على تخطي عشرة أفراد من الأمريكان.

هذا أسد قوي أو تنين قوي قاد فريقه وشركته إلى العالمية، حيث يؤكد أهمية وقوة الفرد في النهوض بالشركات ويثبت أقدامها ويجعلها ذات طابع وشخصية قوية مثلما رأينا في الكتاب الأول أو هذا الكتاب وغير ذلك في جميع المجالات العسكرية أو الرياضية فلا يمكن أبدا الاستهانة بقوة الفرد.

طور من نفسك بالدرجة التي تجعلك تنهض بعملك من قاع الأرض إلى أقصى سماء، تذكر قوتك، همتك، عزيمتك، لا تستهين بنفسك، كن مثل مارادونا مع الأرجنتين تحصل على كأس العالم، فقوة فريقك من قوتك، كن مثل خالد بن الوليد قاد جيش المسلمين في 100 معركة لم يهزم قط، فكان مصدر قوة المسلمين.

الدرس السادس

جاك ما وغيره من مؤسسي الشركات العالمية، عندما أسس شركته كان من المتوقع أن يغدق بالمال في فترة وجيزة، ولكن جاك ما ظل ثلاث سنوات يعمل دون أي أرباح، ونذكر أيضا صاحب شركة دومينوز بيتزا

حيث كان يمر ببعض المشكلات المالية خلال فترة السنتين الأولى، ولكن بالصبر والاجتهاد ومطاردة الحلم للنهاية قد وصلوا لحلمهم وحققوا ما يتمنون، هم وغيرهم ممن تعرض لمشاكل مشابهة،

فعندما تبدأ مشروعك وتتعرض لمشاكل مشابهة أو قلة في الأرباح، عليك أن تتذكر جاك ما ومحلات دومينوز بيتزا وكيف كانت حالتها في بدايتها وما وصلت إليه الآن، ومن قبلهم بيل جيتس حيث كان لا يملك حتى لدفع رواتب موظفيه كل هذا لا يجعلك تيأس ولكن قبل أن تبدأ مشروعك لا بد أن تكون على أرض صلبة، فشركتك هي حلمك فلا بد أن تبدأ بطريقة صحيحة حتى لا تحذو حذو شركة الترجمة لجاك ما التي فشلت، فتذكر أن حلمك وشغفك سيكون طريقك لتخطي الصعاب ويجعلك تكمل طريقك حيث النجاح.

❋ ❋ ❋

ملحق المعلومات المهمة

- نماذج ناجحة على أرض مصر
- طرق تمويل مشروعك
- الفرص الاستثمارية اللا نهائية
- الفرصة لن تفوتك
- ضرر نقص المعلومات



نماذج ناجحة على أرض مصر

- في نفس ذات الوقت الذي تشكي فيه همك من البطالة وعدم وجود الوظائف المناسبة لك ولمؤهلاتك، وإلقاء اللوم على بلادنا مصر وعلى الظروف والمجتمع والقهر وما إلى ذلك من أعذار تسكن بها وجعك أو تعطي لنفسك أسبابا منطقية لعدم الخروج من دائرة الأمان خاصتك، هناك أناس وضعوا في نفس ظروفك ولكن لم يكن للشكوى مجال في قاموسهم، وبأيديهم محو كل أسباب الفشل والركود والأعزار التي قابلتهم ونجحوا في تحقيق ما يتمنون وأنت مازلت تشكو.

وسوف أذكر لك أمثلة على سبيل المثال لا الحصر، هذه الأمثلة موجودة من بين المئات ولكني رأيت أنها نماذج قوية -حتى وإن كانت قد أثرت بشركات متوسطة الحجم أو حتى محال قوية وناجحة جعلتهم يصلون إلى ما يصبون نحوه، حيث رغد العيش ويفيدون أنفسهم والمجتمع من حولهم- فقد رأيتهم كيف طوروا من حياتهم ونجحوا بها ونحن مازلنا نشكو.

.مؤسسة Not Courses لتعليم الإنجليزية

والتي حققت نجاحًا قويًا ومميزًا في وقت قليل وذلك رغم وجودها بين منافسين عظام مثل المركز البريطاني والجامعة الأمريكية وبيرلتز.

- شركة أسطى
- شركة أكواتكنولوجي لمعالجة وتنقية المياه
- شركات مثل Eventtus وOkhtein وريسكلوبيكيا
- الشباب السوري الذي جاء مصر وميز نفسه في مجال المطاعم

والأكل السوري الشهي، ومازلنا نحن نشكو، هؤلاء الشباب لم يشتك ولكن حل مشكلاته بنفسه وقام بالعمل وتشغيل الشباب وتقليل البطالة، فحولوا مشكلة البطالة لطاقة إيجابية منتجة غير معتمدة على الظروف والكسل والإحباط أو أي من المحبطات والأفكار السلبية والأعذار التي تخدر ضميره من ظروف المجتمع أو حال الأسرة، وإلقاء اللوم على بلده مصر أيا كان العذر، كن إيجابيًا تعلم وتحرك ثابر وكن ناجحًا لخدمة بلدك ونفسك، كن أقوى مما أنت عليه الآن.

❋ ❋ ❋

طرق تمويل مشروعك

كيف تمول مشروعك؟

من خلال المعلومات التي قد جمعتها عن ذلك الموضوع، فإن أغلب قصص المليارديرات قد بدأت شركاتهم بمبلغ 100 ألف دولار، فقد بدأ جاك ما مشروعه ب 60 ألف دولار، ولي كي شينج بدأ ورشته (مصنعه) بمبلغ 6500 دولار، وغيرها من شركات أخرى بدأت بمبالغ عادية ولكنها مميزة الأفكار والإدارة الصحيحة والمثابرة حول الحلم حتى أصبحت شركات عالمية.

- إن البدء مستندًا على الأسرة مثل ما فعل جيف بيزوس صاحب أمازون، وسيرجي ولاري بيج أصحاب جوجل ومؤسس سوبر ماركت وال مارت فقد استندوا على أسرهم في أنهم قادوا محرك شركاتهم إلى الأمام وتم ذلك بموافقة الأسرة.

- الطريقة الثانية لتمويل مشروعك مثل ما قامت به شركة جوجل باللجوء للمستثمرين أو بنك تمويلي للمشروعات، والأفضل هنا هو اللجوء للمستثمرين لأنهم دائما ما يعرفون متطلبات السوق ويضعون أمواله في المكان الرابح.

ولو كانت فكرتك قوية مثل ما حدث مع سيرجي برين ولاري بيج عندما عرضوا على 4 من الممولين لم يستغرق الأمر طويلًا حتى حصلوا على ثقة الممولين ودعمهم، وعند نجاح الشركة أصبح الممولون هم من يبحثون عنهم ليضعوا أموالهم بين أيديهم وقاموا بضخ مبلغ 25 مليون دولار لهم.

- إما أن تكون شركتك لك وحدك مثل ما فعل المليادير ال19 حيث تبدأ بوظيفة ذات دخل شهري عال تجمع منه مبلغًا يكون بداية لفكرة مشروعك.

ونأخذ مثالًا في مجتمعنا المصري العمل كمستقبل للمكالمات (كول سنتر) حيث مرتب يبدأ ب 4000 جنيه شهريًا أو كمعلم لغة إنجليزية

في مؤسسة Not Courses مقابل 4200 ج في الشهر، أو في شركة أكوا تكنولوجي كمندوب مبيعات فقد تحصل على عمولة، فإن عمولة مندوب المبيعات المجتهد تصل ل 12000 في الشهر، لكن العمل بها مجهد ومكلف في البداية من وقتك وأموالك ولكن في النهاية هناك من يصل لتلك الأرقام وهناك من يترك العمل "مثلي".

تلك الوظائف موجودة بالفعل وغيرها أيضا لكن نقص المعلومات عن وجودها أو جهلك بوجودها أو أنك تفضل السير مع القطيع أو تقييدك لقدراتك أو بكلمات من حولك هو ما يحبطك.

أتذكر (بطل فيلم السعي وراء السعادة) عندما تحدث مع زوجته حول عمله في سوق الأسهم وما وجده منها من توبيخ واستهزاء، وأن والت ديزني حينما رسم ميكي ماوس وأراه لزوجته وقال لها هذا الفأر سوف يكون مصدر دخل كبيرا لنا، ضحكت عليه واستهزأت بكلامه وحثته أن لا يخبر أحدًا بهذا الأمر، فإن وضع كلمات المحيطين بك صوب عينيك هو غالبا ما يجعلك تعمل بوظائف أقل من قدراتك أو

نفس العمل براتب أقل، والأهم من ذلك كله أن تطور مهاراتك حتى تحصل على تلك الوظائف وتطلب الراتب الذي تريده دون رفض منهم، بل العكس يجعلهم يبحثون عنك لتعمل معهم ليستفيدوا مما عندك من خبرات ومعلومات.



الفرص الاستثمارية اللانهائية

تلك الفرص الاستثمارية اللا نهائية، حيث تقوم على إشباع كل ما هو جديد من احتياجات البشر، فنجد أن هذه الاحتياجات لا تشبع نهائيًا؛ لأنها كل يوم متطورة ومتجددة فعليك إدارة عقلك لتعرف أين تكمن الفرصة وكيف تسد الاحتياج، ومما لا شك فيه أن قدرة عقلك على رؤية الفرص واغتنامها قد تكون موجودة، فالمغناطيسية حاضرة منذ قديم الأزل لكن لم يعرفها أو يستخدمها أو يفهمها الإنسان إلا بعد وقت طويل جدًا من التطور العلمى والتكنولوجى.

وعند العودة لمجال رجال الأعمال نجد أنه من المستحيل أن يأخذ رجل واحد كل الفرص المحيطة به في كل المجالات ويفهمها ويعيها جميعها ويقحم نفسه بالعمل فيها، فهذا غير عادل.

فنجد الجميع ينظر بعين الناقد في رؤية المشكلات، سواء في مجتمعه أو صناعته أو عيوب لدى الشركات التي يعمل بها أو تلك التي يوجد

عندها عيوب في جميع مجالاتها، فقد تنوع عمل رجال الأعمال حيث العقارات والتكنولوجيا بجميع أقسامها وجوانبها والعطور وغيرها من جوانب الحياة.

تقوم الفرص الاستثمارية على جانبين "وجود مشكلة أو احتياج لشيء ما"

وتكمن تلك المشكلة أو الاحتياج، لدى شريحة عريضة من المجتمع ومن المستحيل أن تنتهي تلك الاحتياجات أو المشكلات وعلى ذلك تكون الفرص الاستثمارية.

ومن المهم أن يكون لديك العقل الذي يعي الاحتياج أو المشكلة، ويعرف كيف يتعامل مع ذلك الاحتياج ويشبعه أو يقوم بحل المشكلة ويتقاضى عن ذلك أموالًا فيستفيد هو والمجتمع.



الفرصة لن تفوتك

عندما ننظر إلى عمر رجال الأعمال فيمكننا أن نرى أن معظمهم قد بدأ في تكوين شركته في مقتبل العشرينيات من العمر، والقليل من بدأ في عمر الثلاثين عامًا، هل معنى ذلك أن من تجاوز الأربعين لا يمكن أن يحقق أحلامه؟!

الأمر هنا ليس له علاقة بالعمر بل بالمجهود الذي تقدمه فحتى وأن تجاوز عمرك الأربعين أو الخمسين، فيمكنك البداية، لكن من المهم أن تطرد أي أفكار سوداوية تقيد حركتك وتعيق تقدمك.

أنصحك عند بداية مشروعك عليك أن تقرأ الجزء الأول والثاني من الكتاب فوقتها سوف تكوّن حصيلة قوية من الأفكار التي تساعدك في تحديد اتجاهاتك وفقًا لمجالاتك وخبراتك، وهذا الكلام ليس من فراغ فهو مرتبط ارتباطًا وثيقًا بمجهودك بغض النظر عن عمرك، فالمهم هو ما تحصل عليه في النهاية.

هناك قصة للداعية الإعلامي عمرو خالد قد رواها في برنامجه بسمة أمل، تروي أن نجارًا كان يعمل بشركة وعندما وصل لسن الأربعين

استغنت الشركة عن خدماته، فكان ذلك بمثابة حكم بالإعدام، حيث إنه لا يملك أي خبرات أخرى غير النجارة وبعض الأعمال البسيطة بالمقاولات ولكنه قرر أن يعتبرها مغامرة وهذا ما قاله لزوجته (هذه مغامرة وسوف أعيشها)، وبدأ هذا الرجل برهن بيته وبدأ بها شركة مقاولات واعتمد فيها على ما عنده من خبرات في النجارة والمقاولات، وبنى ثلاثة بيوت كبداية جيدة له فأنهاها على أكمل وجه، وبعد ذلك أنجز 12 بيتًا حتى أصبح في خلال العشر سنوات الأولى صاحب سلسلة فنادق هوليداي.

فيمكننا القول إذا كان أُحبط هذا الرجل ويأس ولم يحاول، كمن عاش طيلة حياته تعيسًا يبكي على الأطلال، ولكنه استخدم خسارته وحولها لدافع قوي يحصل منه على النجاح وبذل مجهودًا كبيرًا طيلة عشر سنوات حتى وصل لما يتمنى وما يجعله سعيدًا طيلة عمره، فالنجاح هنا له علاقة بالمجهود بغض النظر عن العمر.

وكذلك صاحب وصفة دجاج كنتاكي، هذا الرجل بدأ في استكمال مشواره بعدما حصل على التقاعد ولم يكتف بمبلغ المعاش الذي كان

يحصل عليه، معتمدًا في ذلك على خبرته وطور من مجهوداته بعد عمر الستين ليصبح صاحب سلسلة مطاعم كنتاكي المشهورة.

يمكنك أن تتخيل عزيزي القارئ المئات والمئات من قصص رجال الأعمال الناجحين الذين وصلو إلى مكانة مرموقة بعد عمر الأربعين، بل أيضا يمكنك أن تعرف أن الكثير والكثير منهم مصريون وقد حققوا أحلامهم بعد عمر الأربعين هل عند معرفة ذلك تتشجع؟ هل تحفزك هذه المعلومات؟!

لحظة من فضلك لماذا تنتظر نجاح غيرك؟ هل من أجل تحديد وجهتك؟ أم من أجل معرفة إمكانية نجاحك من عدمه.

بعمرك هذا في مصر (كن اأنت التغيير الذي تريد أن تراه في العالم)، كن دائما الأول وتسلح بروح وقوة رجال الأعمال التي من السهل معرفتها من خلال كتاباتي.



ضرر نقص المعلومات

العلم نور، هذه كلمة لم تقل من فراغ حيث نقص المعلومات من الممكن أن يسبب لك بعض الكوارث أو يكون مدمرًا لك، فيجعلك تعيش تعيسًا بائسًا مريضًا تتقاضى القليل من المال ولا تعترض وتجهل كيف يمكن استغلال مجهودك والاستفادة القصوى منه.

بعض الأمثلة للتوضيح

مثال 1:

أنت على سبيل المثال شاب متخرج حديثًا غير محدد الوجهة تبحث عن عمل، من حولك يفكرون لك يضعون حلولًا ووظائف ومنها خدمة العملاء (الكول سنتر)، تقدمت في الشركةX بمرتب 1300 جنيه وهناك فعلًا من يتقاضى هذا المبلغ الضئيل، وبعد عمل سنوات تخطت الثلاث وجدت أن نفس طبيعة العمل موجودة بشركة أخرى بمرتب 3200، وقسم اللغة الإنجليزية تصل مرتباتهم إلى 6000 وبنفس

طبيعة العمل نستنتج من ذلك أن نقص المعلومات هو ما جعلك تتقاضى 1300 جنيه في الشهر بدلا من 3200 أو 5000 جنيه.

فلنقل أن نقص المعلومات أو الاجتهاد في العمل دون ذكاء أو تطوير مهارات هو ما جعلك تتقاضى 1300 جنيه فقط بوظيفة يمكنك أن تعمل بها بمرتب 3000 جنيه، اجتهد وطور مهاراتك تحصل على مقابل مادي أكبر بغض النظر عن حال البلد أو حالتك الاجتماعية.

مثال 2:

في صالة الألعاب الرياضية (الجيم)، من المتعارف عليه لتحصل على أقصى استفادة من التمارين الرياضية، لا بد أن تأكل قبل التمرين بساعتين على الأقل بعض من الأطعمة التي تمد جسمك بالطاقة، مثل الكربوهيدرات وبعد انتهاء التمرينات لا بد أن تعوض جسمك بالبروتين لبناء العضلات، وغير ذلك لا بد من التدريب بطريقة معينة ليستفيد جسمك بتلك التمارين، فلا يمكنك التوقف كل ربع ساعة مثلا أو بين التمرين والآخر فإذا كنت لا تعرف تلك المعلومات ولا تنفذها

بسبب عدم معرفتك، فكيف لجسمك أن يستفاد بها يحتاجه في الوقت المناسب له؟! فلنقل إن هذه صورة بسيطة جدا توضح ضرر نقص المعلومات.

مثال3:

نقص المعلومات لدى الطبيب قد يتسبب في موت بعض حالاته.

مثال4:

كيف يتعامل الرجل مع المرأة أو تتعامل المرأة مع الرجل دون معرفة المعلومات، فكل منهم عنده نقص في المعلومات عن الطرف الآخر قد يتسبب هذا في مشكلات كثيرة جدا، فالمعلومات تدلك متى تتكلم، متى تتوقف، ما لغة الحوار المناسبة، ما الحوار الذي يمكن أن نتحاوره، قد تبدو تلك نقاطًا صغيرة جدا ولكنها مهمو في إدارة الحوار.

مثال5:

إذا كان هناك نقص في المعلومات لدى الأب أو الأم تجاه الطفل، فكيف يمكنهم تحويل فشله إلى نجاح أو التعامل مع المراحل العمرية

المختلفة له، كل هذا يتسبب في الكثير من المشكلات لدى الأطفال ويكون ذلك بسبب نقص المعلومات لدى الآباء والأمهات.

مثال 6:

إن كنت مقبلًا على مشروع جديد أو عمل حر ولا يوجد لديك خبرة أو عندك نقص في المعلومات سوف تقع في أخطاء بسيطة وقع فيها الكثير من قبلك، فقط خطأك أنك لم تتعلم ممن سبقوك وهذا الخطأ من الممكن أن يعرضك لخسارة مشروعك، فالمعلومات سوف توفر لك الكثير وتحذرك من الوقوع في تلك الأخطاء أو حتى الأخطاء الجديدة التي لم يتعرض لها أحد قبلك.

مثال 7:

عندما تقرأ وتشاهد القصص مثل قصة صاحب شركة كوداك وقصة طاهية الحلوى، عندها سوف لا تعرف اليأس بالإضافة إلى الدروس المستفادة من كتابات رؤوف شبايك سوف تعطيك رؤية مختلفة في حياتك وتصرفاتك.

فعندما تعرف أن مؤسس شركة كوداك كان يعمل موظفًا في بنك، وكان من المفترض أن يترقى ولكنه لم يحصل عليها فقدم استقالته وبدأ شركته الخاصة، والتي ظل يعمل على تطويرها قرابة الثلاث سنوات مما جعل التصوير أسهل بكثير عما سبق، ونجح بشركته بغض النظر عن أنه قد أعلن إفلاسها منذ أعوام قليلة، ولكن يمكننا القول إننا يمكن أن نتعلم من الأخطاء التي أدت إلى إفلاس الشركة وتجعلك تبحث عن الحلول؛ لعدم الوقوع في مثل هذه الأخطاء إذا كنت تعاني من بعض الاضطرابات بشركتك.

وقصة طاهية الحلوى عندما حدثت زوجها وأسرتها عن مشروعها، فأحبطوها واستهزأوا بمشروعها وقالوا إنها ستفشل فشلًا زريعًا ولا يمكنها أن تتقاضى أكثر من 50 دولارًا من هذا المشروع على الأكثر، وهذا ما حدث فعلًا فقد فشل المشروع في مهده ولكنها أصرت وثابرت وظلت تعمل وتتحرك لتصل إلى المستهلك في الشوارع والحافلات حتى يتذوقوا ما تنتجه من البسكويت، وقد حققت بذلك نجاحًا خياليًا.

فنقص المعلومات في مثل هذه الأشياء قد يؤثر عليك بالسلب بشكل أو بآخر، وعند الحصول على المعلومات سوف يكون عندك ردود فعل إيجابية وقوية تجاه المشكلات التي تقابلها في حياتك.

ما أريد قوله في هذه النقطة إنه لا يوجد أحد كامل ولكن كلنا نسعى للكمال، أيًا كانت المرحلة التي تقبل عليها سواء كانت إدارة عمل أو عمل حر أو زواج أو علاقات أو طفل جديد أو رياضة جديدة......... الخ.

أيًا كان فلا يمكنك الاعتقاد أنه لا ينقصك شيء وتضر نفسك ومن حولك بهذا الاعتقاد، اسع دائمًا لقراءة أقوى الكتب في مجالك أو أي مجال مقبل نحوه، سوف تجد وقتها أن هناك ما ينقصك وأنت لا تدري.



موضوعات مهمة تكلم عنها أقوى 20 مليارديرا:

عن التعيين والاختيار والموارد البشرية

1- "أن تهتم بالأفراد الذين يعملون لديك شيء في غاية الأهمية".

(الملياردير السابع)

2- "ما أوراكل إلا مجموعة من الناس، جميع منتجاتها كانت مجرد أفكار في رءوس هؤلاء الناس، أفكار قام هؤلاء الأفراد بكتابتها إلى جهاز كمبيوتر ثم اختبروها فتحولت إلى أن تكون أفضل فكرة لقواعد بيانات أو لغات البرمجة ".

(الملياردير السابع)

3- "ما شركة أوراكل إلا الأفراد الذين يعملون فيها فنحن نعتمد على قسم HR لبناء هذه المؤسسة كي يساعدونا في إيجاد الموارد القوية والقيام بتنميتها".

(الملياردير السابع)

4- "أنا أفضل أن أقوم بعمل 50 مقابلة عمل على أن أقوم بتعيين الشخص الخاطئ".

(الملياردير الخامس)

5- "يجب أن نكون قادرين على الحفاظ على المواهب الموجودة لدينا في الشركة، والحفاظ على أن يكون طاقم العمل الموجود معنا دائما محفزًا، بالإضافة إلى تعيين أفراد جدد في الشركة، وتوفير في نفس الوقت نظرة جديدة، والطموح المطلوب، والقوة الدافعة التي تمكننا من تلبية أغراض جديدة وطموحة".

(الملياردير الثاني)

6- "السر في المورد البشري، عزيمة ودافع ما يقرب من 90000 مورد بشري موجه نحو هدف واحد، هذا هو الذي سمح لأنديتكس بالمواصلة لتقديم نمو متطور ومستمر، والحصول على عوائد متميزة من جميع استثماراتنا".

(الملياردير الثاني)

7- "نحن بالفعل نقوم بتحفيز الموارد البشرية التي لدينا كي تقوم ببناء شيء يفخرون هم به".

(الملياردير السادس)

8- "إن عملية اختيار المصممين والمبدعين ليست بالأمر السهل، فليس الأمر هو اختيار من لديه الموهبة فقط، ولكن المسألة معقدة أكثر من ذلك، عليك أن تختار من لديه الموهبة ولديه التفكير والشخصية والروح التي تلائم الشركة الخاصة بنا".

(الملياردير ال11)

9- "إذا تعاملت مع الموارد البشرية المبدعة التي عندك كمدير بقواعد وقوانين وتوقيتات إلى آخره من أمور تقوم بها كمدير عادي، فسوف تقتل الإبداع بداخلهم بشكل سريع".

(الملياردير ال11)

10- "تكمن كامل المسئولية على المدير في اختيار المواهب المناسبة فعلا التي يريد أن يرى تصميماتها تتماشى مع سوق الطلب".

(الملياردير ال11)

11- "نحن فقط نسعى لضم أفضل العناصر البشرية للعمل معنا".

(الملياردير ال13)

12- "من أهم أسرار نجاح Wal-Mart إذا أردت، اهتمام الموظفين في خدمة العملاء داخل الفروع بالعملاء، فعليك أنت أولا أن تهتم بمن يأتون إليك في الفروع التي لديك".

(مؤسس أسواق وال مارت)

13- "إذا قمت بأخذ شخص يفتقر للخبرة والمعرفة لكن لديه الإرادة والرغبة للعمل عندما توكل له مهمة فسوف يتمها على أكمل وجه، نقص المعرفة الذي لديه سوف يجد له حلًا".

(مؤسس أسواق وال مارت)

14- "كيفما ستعامل موظفيك سوف يعاملون عملاءك".

(مؤسس أسواق وال مارت)

15- "القادة يجب أن يفكرون في موظفيهم دائمًا قبل أن يفكرون في أنفسهم؛ لأنهم إذا قاموا بذلك فإن المشروعات الخاصة بهم سوف تهتم بنفسها تلقائيا".

(مؤسس أسواق وال مارت)

16- "سر نجاحنا في الموظفين الذين يعملون معنا".

(مؤسس أسواق وال مارت)

17- "يكمن السر في الإدارة ببساطة في تصنيف المواهب بصورة صحيحة واستخدامها".

(الملياردير ال19)

18- "تُبنى الشركة على مجهودات عديد من الأفراد وليس شخص واحد فقط".

(الملياردير ال19)

19- "في المشروعات الصغيرة عليك أن تقوم بكل شيء بنفسك، ولكن عندما تكبر الشركة فعليك أن تجعل الموارد البشرية التي لديك أن تشعر أنها تنتمي لهذا المكان وأن الأمر يخصهم كما يخصك".

(المليارديرال19)

20- "يكمن سر الإدارة في:

أ- أن تجعل جميع موظفيك يحبونك وأن تجعلهم يشعرون بأنهم ينتمون لهذا المكان وهو مكانهم.

ب- أن تستطيع أن تحدد المهارات التي لدى الموارد البشرية التي لديك.

ج- أن توظف من يعملون معك بالشكل الأمثل".

(المليارديرال19)

21- "قم بتعيين أكثر شخص مناسب للوظيفة وليس أكثر شخص موهوب".

(المليارديرال20)

22- "اجعل موظفيك دائمًا يأتون إلى العمل والابتسامة على وجوههم".

(الملياردير ال20)

23- "لا تجعل زملاءك في العمل وموظفيك يعملون لأجلك بل اجعلهم يعملون لأهداف مشتركة".

(الملياردير ال20)

عن المنافسة

1- "بغض النظر عن هل هي Google أو Apple أو حتى أي برنامج مجاني لدينا منافسين أقوياء يجعلوننا نقف دائمًا على اطراف أصابع اقدامنا".

(الملياردير الأول)

2- "أعتقد ان المنافسة الإيجابية التي بين الولايات في الهند واحدة من أهم الأشياء الإيجابية التي لدى الدولة".

(الملياردير الأول)

3- "المنافسة تجعلك دائما أفضل وأقوى حتى وإن ربح منافسك".

(الملياردير الرابع)

4- "عندما نكون مع بعضنا البعض لا يجب على المجموعة أن تتشاجر فيما بينها، بل يجب أن يكون لهم اتجاه واحد وبدلا من المشاجرة داخل الشركة الأفضل أن يتم المنافسة خارج الشركة".

(الملياردير الرابع)

5- "فكر في الإنسان الرياضي قد يكون جيدًا في منزله ولكن ليس أفضل من جاره، فجاره قد يكون أفضل منه، يجب عليك أن تذهب لما هو أكبر من منزلك ويجب أن تفكر في المستوى العالمي".

(الملياردير الرابع)

6- "نحن نراقب منافسينا، نتعلم منهم، نرى الأشياء التي كانوا يقومون بها للعملاء وننسخ تلك الأشياء بقدر ما نستطيع".

(الملياردير الخامس)

7- "كي تنجح في هذا العالم يجب عليك أن تغير من نفسك باستمرار".

(مؤسس أسواق وال مارت)

8- "ضع أهدافًا كبيرة لشركتك وشجع على المنافسة وحافظ على أرقامك".

(مؤسس أسواق وال مارت)

9- "لطالما كان لدي الشغف للمنافسة، قصتنا كـ Wal-Mart أثبتت أن المنافسة جيدة لشركتك".

(مؤسس أسواق وال مارت)

10- "يجب عليك أن تتعلم من منافسك ولكن إياك أن تقوم بالنقل فقط منهم".

(الملياردير ال20)

عن الاختراع والابتكار

1- "الابتكار في البرامج مشابه إلى حد ما للابتكار في أي مجال آخر يتطلب القدرة على التعاون ومشاركة الأفكار مع المحيطين بك ومحادثة العملاء حتى تستطيع أن تأخذ آراءهم وتفهم احتياجاتهم".

(الملياردير الأول)

2- "الابتكار يتحرك بسرعة كبيرة جدا".

(الملياردير الأول)

3- "الرغبة في الابتكار والتحسين المستمر هي الفكرة المحفزة التي بدأنا بها هذا المشروع منذ 36 سنة وهي التي رافقتنا حتى الوقت الحاضر، الآن لدينا الشرف لرؤية هذه الفكرة، والتي من بين العديد من الأفكار الأخرى بعقل مفتوح ومطور، ظهرت وتستمر في الظهور وحولت نفسها إلى مجموعة أنديتكس".

(الملياردير الثاني)

4- "أنا أؤمن بأن عليك أن تكون مستعدًا لأن يُساء فهمك إن كنت تحاول أن تقوم بالتطوير والابتكار".

(الملياردير الخامس)

5- "دائما ما ستكون الصدفة مساهمة في عمليات الاستكشاف الجديدة".

(الملياردير الخامس)

6- "أهم شئ في الاختراع هو أن عليك أن تكون صلبًا ومرنًا ولكن الجزء الأصعب يأتي في متى تختار أن تكون أيًا منهما".

(الملياردير الخامس)

7- "الاعتقاد السائد لدى الناس بأن التطوير هو أن تكون لديك فكرة، ولكن كل ما في الأمر هو أن تتحرك سريعًا وتقوم بالعديد من الأشياء".

(الملياردير السادس)

8- "عندما تحاول ابتكار شيء يجب أن تكون مستعدًا أن يخبرك الجميع بأنك مجنون".

(الملياردير السابع)

9- "إذا قمت بكل الأشياء كما يفعلها الكل في مشروعاتك بالتأكيد سوف تخسر، حتى تحتل الريادة يجب عليك أن تكون مختلفًا".

(الملياردير السابع)

10- "آلية الاكتشاف تبدأ عندما نلاحظ فرقًا غامضًا بين ما هو الشيء عليه وما يمكن أن يكون عليه".

(الملياردير التاسع)

عن المخاطرة

1- في المخاطرة "لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك".

(الملياردير الثالث)

2- في الاستثمار "لا تضع البيض كله في سلة واحدة".

(الملياردير الثالث)

3- "تأتي المخاطرة من عدم معرفتك بما عليك أن تقوم به".

(الملياردير الثالث)

4- "أكبر مخاطرة تقوم بها في هذا العالم هي أن لا تأخذ مخاطرة في عالم يتغير بوتيرة سريعة جدا، الإستراتيجية الوحيدة التي تضمن لك الفشل بنجاح هي ألَّا تأخذ أي مخاطرة".

(الملياردير السادس)

5- "إرادتنا في أن نتحرك بسرعة وأن نستوعب أكثر ونخاطر ونعطي خدمات أفضل مكنتنا من أن نكون في القيادة في شركات النفط الخام".

(الملياردير التاسع)

6- الاختراع "وحده ليس كافي"، العالم "تسلا" اخترع الطاقة الكهربائية ولكنه عانى حتى يخرجها ويظهرها للناس للاستخدام يجب

عليك أن تدمج بين الاختراع والتطوير، بالإضافة إلى أن الشركات التي تقوم بالاختراع ولديها القدرة التسويقية لتوصيل اختراعاتها للناس جيدة".

(الملياردير ال12)

7- "عندما يكون الحصول على المال ميسورًا أمامك فهذا يتسبب لك في ضوضاء تنشأ في الإبداع والابتكار عندك وريادة العمل الخاص بك، فالأوقات الصعبة هي التي كانت السبب في ظهور أفضل جزء في وادي السليكون".

(الملياردير ال13)

8- "أن يكون لديك فكرة رائعة هو أسهل خطوة في أنك تقوم بشيء عظيم لكن المهم هو أن تكون الفكرة الصحيحة ولها مذاق جيد، أما أهم خطوة هي أن تقوم بتنفيذها على أرض الواقع وتوصلها للناس".

(الملياردير ال13)

9- "دائما أعمل بجد على الأشياء غير المريحة الموجودة حاليا".

(الملياردير ال13)

10- "فكرة صغيرة لديك تعمل عليها كل يوم مع مرور الأعوام ستكون كفيلة أن تأخذك إلى الجانب الآخر من العالم".

(مؤسس شركة الملياردير ال14)

11- "أغلبنا لا يقوم بالاختراع، نحن نأخذ أفضل من الأفكار من شخص آخر".

(مؤسس أسواق وال مارت)

12- "لا يمكنك الاستمرار بالقيام بنفس الشيء الذي نجح مسبقًا كل يوم، فكل شيء حولك يتغير، فإذا أردت النجاح عليك أن تبقى في مقدمة التغير حينما يقتضي الأمر دائما".

(مؤسس أسواق وال مارت)

13- "الأفكار العظيمة تأتي من كل مكان ولكن عليك فقط أن تكون منصتًا وتبحث عنها فأنت لا تعلم من سيعطيك الفكرة العظيمة فعليك بالإنصات للجميع".

(مؤسس أسواق وال مارت)

14- "أفضل الأفكار التي جاءت لنا حصلنا عليها من الموظفين الخاصين بنا وعمال المخازن".

(مؤسس أسواق وال مارت)

15- "نحن حصلنا على أفكار كثيرة جدا لكن من 3800 موظف الذين لدينا في الشركة فجميعنا نعمل معًا هذا هو السر".

(مؤسس أسواق وال مارت)

16- "المعرفة لا تضمن لك حياة الأثرياء ولكنها تفتح الباب أمامك كي تستطيع رؤية فرص أكثر والقدرة على رؤية فرص أكثر، هو أكثر شيء جيد يمكنك توقعه".

(الملياردير ال 19)

17- "في ظل العالم المتغير يوميا عليك أن تسعى جاهدا لاكتساب قوة المعرفة والتجديد في الفكرة".

(الملياردير ال 19)

18- "لطالما علمت أن العالم يتغير باستمرار وهذا ما ساعدني على البقاء قويا في استثماراتي".

(الملياردير ال 19)

عن قوة المستهلك لإخضاع الشركات لرغباته

1- "العميل دائما هو من يقود إلى أين سيتجه شكل المؤسسة مستقبلًا".

(الملياردير الثاني)

2- "كلما تقدم العمر بالشركة الخاصة بك فإن قاعدة العملاء التي لديك ستشيخ معك عاجلًا أو آجلًا سوف ينتهي أمرك، فعليك ان

تحاول إيجاد عملاء جدد باستمرار وأن تحافظ على قاعدة العملاء الخاصة بك دائمًا بمرحلة الشباب".

(الملياردير الخامس)

3- "أنت في حاجة لأن تجعل العميل الخاص بك يقدر الخدمات التي تقدمها".

(الملياردير الخامس)

4- "لطالما هناك مدير واحد فقط وهو العميل ويستطيع أن يطرد الجميع من رئيس الشركة إلى أصغر موظف في الشركة وذلك فقط بأن ينفق ماله في مكان آخر".

(مؤسس أسواق وال مارت)

4- "الأمان الوظيفي موجود مادام العميل راضيًا وسعيدًا، لكن لا أحد يملك التحكم في رزق أي شخص آخر".

(مؤسس أسواق وال مارت)

عن الاهتمام بجميع آراء الناس عنك

1- "يستغرق الأمر 20 سنة لتبني لنفسك سمعة جيدة ولكن يستغرق الأمر 5 دقائق فقط لتدميرها، إن فكرت في هذا الأمر بهذه الطريقة ستفعل الأمور بشكل مختلف".

(الملياردير الثالث)

2- "عندما تعيش حياتك مهتمًا برأي الآخرين فأنت ميت، لا أريد العيش مهتمًا بكيف سيتذكرني الناس".

(الملياردير الرابع)

3- "إذا كنت تريد ألا ينتقدك أحد فلا تفعل أي شيء".

(الملياردير الخامس)

4- "أنا لا أقرأ أغلب التعقيبات والتعليقات الخاصة بالفيسبوك من النقاد ولكن آخذ ما أريد القيام به في شركتي من مستخدمي الفيسبوك".

(الملياردير السادس)

5- "لا أريد أن أهدر حياتي في أن أحصل على الشهرة".

(الملياردير التاسع)

6- "بماذا تحب بعدما تتقاعد عن العمل أن يتذكرك به الناس؟!

أهم شيء أريده هو أن لا يكرهني أحد لأن الثقافة في الصين تختلف عن أمريكا ومن الصعب أن تجعل جميع الناس يحبونك ويتذكرونك لفترات طويلة، كما أن الصين الآن في مرحلة تحول والناس تعمل كي تجني المال، ولكن الكثير منهم يكرهون الأغنياء، فما أريده أن يتذكر الناس الأعمال الخيرية التي قد قمت بعملها وألا يكرهني أحد".

(الملياردير ال 18)

7- توجد لدينا مقولة في الصين تقول "إن أردت النجاح في المجال الخاص بك أيا كان المجال أو المستوى الوظيفي الخاص بك، عليك أن تتقبل الآراء المختلفة والأشخاص المختلفين".

(الملياردير ال 19)

8- "لم أفرح بأي من التكريمات التي حصلت عليها، ولكن الشيء الوحيد الذي سعدت به هو شعوري بأني قمت بشيء جيد يساعد سكان هونغ كونج".

(الملياردير ال 19)

9- "لا أريد من الناس أن يحبوني ولكن أريدهم أن يحترموني".

(الملياردير ال20)

الوقوع في الأخطاء

1- "إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك، توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك".

(الملياردير الأول)

2- "لقد قمت بشراء شركة Dexter Shoe في منتصف التسعينيات وقمت بشرائها ب 400 مليون دولار وفي النهاية انتهت إلى

الصفر، تلك ال 400 مليون دولار كانت من Berkshire stock والتي كانت تساوي اليوم 400 مليار دولار، لقد قمت بالعديد من القرارات الغبية هذا جزء لا يتجزأ من اللعبة".

(الملياردير الثالث)

3- عندما سُئل عن الوقوع في الأخطاء رد قائلا "لقد أخفقت كثيرًا".

(الملياردير التاسع)

5- "إذا توجب عليك أن تقوم بعمل أخطاء فقم بالأخطاء الصغيرة، يُفضل أن لا تقوم بأي أخطاء، ولكن إن توجب عليك القيام بأخطاء فالأخطاء الصغيرة هي الأفضل".

(الملياردير الرابع)

6- "جميع الشركات تقع في الأخطاء ولكن الذكي منها هو من يتجنب الوقوع في الكبير منها".

(الملياردير الرابع)

7- "بعض الأوقات أنت لا تحقق أي نجاح".

(الملياردير ال11)

8- "قمنا بعمل الكثير من الأمور لكن لكي ترى طريقك إلى النجاح، لابد أن تمر ببعض الفشل أولا".

(الملياردير ال13)

9- "من الصعب جدا أن تفشل بشكل تام، إذا كان هدفك وحلمك عظيمًا".

(الملياردير ال13)

10- "بإمكانك استخراج الإيجابية من أكثر شيء سلبي إذا ما عملت عليها باجتهاد".

(مؤسس اسواق وال مارت)

11- "بإمكانك بعد أن تقع في العديد من الأخطاء أن تستعيد توازنك مرة أخرى إن كانت لديك إدارة للأمر فعالة وقد تكون عبقريًا، ولكن دون إدارة فعالة يمكنك أن تكون خارج السوق".

(مؤسس أسواق وال مارت)

12- "احتفل بنجاحك وابحث عن بعض المرح في فشلك".

(مؤسس أسواق وال مارت)

13- "بعض الأشياء التي قد تبدو خسارة أحيانا بمقدورك أن تحولها لمكسب".

(الملياردير ال 19)

عن القيام بالأعمال

1- "إن لم تستطع أن تقوم بها بشكل جيد على الأقل اجعلها تبدو جيدة".

(الملياردير الأول)

2- "في مجال إدارة الأعمال يجب أن تقوم ببعض القياسات التي تساعدك في النمو والازدهار كقياس مستوى رضا العملاء ومستوى الأداء".

(الملياردير الأول)

3- "يجب عليك فقط أن تقوم بالأشياء الصغيرة بشكل جيد حتى لا تجد أنك قمت بأشياء كثيرة بصورة خاطئة".

(الملياردير الثالث)

4- اعتاد والدي على أن يقول لي قم بها على أفضل وجه وفي الوقت المحدد".

(الملياردير الرابع)

5- "أفضل خدمة عملاء هي التي لا يحتاج العميل فيها إلى معاودة الاتصال لأن كل شيء يتم معه بشكل سليم على أكمل وجه".

(الملياردير الخامس)

6- "الأداء الذي قمت به في الماضي لا يضمن لك النجاح في المستقبل".

(الملياردير التاسع)

7- "أفضل الشركات التي وجدت مؤسسيها لم يكن لديهم الرغبة مطلقا في إنشاء شركة، ولكن كانت رغبتهم الأولى هي تقديم شيء ذي قيمة، فإذا أردت أن تؤسس شركة أول شيء عليك القيام به هو تطوير أفكارك، وبعد ذلك أن تقوم بتعيين كثير من الأفراد الجيدين للعمل معك".

(الملياردير السادس)

8- "ما علينا القيام به هو استخدام المستقبل عندما يتغير العالم ليكون معك أو يكون ضدك، والأشياء التي كانت في آخر السوق اليوم قد تكون في مقدمته بالغد فعليك ان تجد لنفسك إستراتيجية دائما كي تتعامل مع التغيير لأن التذمر ليس إستراتيجية".

(الملياردير الخامس)

9- "يوجد طريقتان حتى تستطيع أن تزيد من نجاح مؤسستك، هما أن تجد ما أنت متميز به وبقدراتك والمهارات التي لديك تزيد منه بشكل

خاص، أو أنك تبحث عن احتياجات العملاء الجديدة وتطوير قدراتك بما يكفل تلبية احتياجاتهم الجديدة حتى إن تطلب ذلك تعلم مهارات جديدة".

(الملياردير الخامس)

10- "ما هو أكثر خطورة بالفعل هو أن لا تتطور".

(الملياردير الخامس)

11- "أجدد شخص في الشركة يمكنه أنه يكون محقًا في مناقشة دخلها مع أكثر شخص خبرة في الشركة في نوع القرارات المبنية على الحقائق" الذي يريد أن يقوله في هذه النقطة والتي قالها ستيف جوبز في مقابلة أنك عندما تدخل مناقشات لا ينبغي أن تكون محقًا فيها كلها، ولكن عليك النظر إلى القرار الصحيح، حتى إن كان من شخص جديد في الشركة أو أقل خبرة، وهذا ما كان يفعله الملياردير ال 5 وستيف جوبز المدير التنفيذي لشركة آبل".

(الملياردير الخامس)

12- "عندما تكون شركتك صغيرة جدا في الحجم فأنت في حاجة إلى كمية خارقة من العمل الجاد وتكون بحاجة أيضا إلى قليل من الحظ، ولكن عندما تكبر شركتك يصبح لديك قدرة أكبر على السيطرة على مخرجات شركتك في المستقبل وتحكم أكثر بها وعند هذه النقطة يجب أن يكون لديك تحكم في ماهية شركتك كما أنك في حاجة إلى مقدار أكبر من الحظ، ولا يزال يجب عليك الالتزام بالعمل الجاد".

(الملياردير الخامس)

13- "معرفة ما هو الاتجاه الكبير المقبل يقول لنا ما يجب أن نركز عليه".

(الملياردير السادس)

14- " أنت تتحسن أكثر عندما تجرب أشياء جديدة".

(الملياردير السادس)

15- "الهاكرز هو نهج من مناهج البناء فهو يتضمن دائما التحسين المستمر والمتكرر فالهاكرز دائما مؤمنون بأن الأشياء يمكن تحسينها للأفضل دائما وأنه لا يوجد شيء كامل".

(الملياردير السادس)

16- "يجب أن نقوم بحساب وقياس ما سيؤدي إلى النتائج ليس ما هو سهل علينا قياسه".

(الملياردير التاسع)

17- "أنا أتقابل مع المصممين الخاصين بشركتنا ونتناقش في منتجاتنا وأستمع لأفكارهم ونتناقش في الحملات التسويقية وأي اختراع آخر قد نستخدمه في المستقبل".

(الملياردير ال11)

18- "حتى عندما تتولى الجانب الإداري يجب عليك أن تحافظ وتتحلى بالجانب الفني والحسي والذوقي كي تستطيع أن يكون لديك لغة حوار مع الجانب الابتكاري في مصمميك".

(الملياردير ال11)

19- "في مجال الأعمال يجب عليك أن تتعلم أن تكون صبورا، أنا شخصيا لم أكن كذلك ولكني تعلمت أن أنتظر حتى أحصل على ما أريد في الوقت المناسب له".

(الملياردير ال11)

20- "ليس كافيا فقط أن يكون لديك مصممون موهوبون ولكن يجب أن تكون الإدارة ملهمة أيضا مع الوضع في الحسبان أن العملية الابتكارية ليست لها شكل واحد منظم ولكن يجب أن تكون العملية الإنتاجية عقلانية ومنتظمة جدا".

(المليارديير ال11)

21- "لم يكن المال أبدا هو شغلي الشاغل لكن ما كان يشغل بالي دائما هو الفن والإبداع والبحث عن أعلى درجات الكمال فيه".

(المليارديير ال11)

22- "وظيفتي كقائد في الشركة هي أني أضمن أن كل واحد فيها عنده فرص كثيرة، وأن كل واحد يعمل في الشركة يشعر بأنه يفعل شيئًا له قيمة ومعنى وإيجابية للمجتمع والشركة على مستوى العالم، نحن نقوم بهذا الأمر بشكل جيد جدا، وهدفنا في جوجل أن نقود العالم لا أن نتبعه".

(المليارديير ال12)

23- "إن كان المال هو المحفز لنا لكنا بعنا الشركة منذ مدة ونجلس الآن على الشاطئ".

(**الملياردير ال12**)

24- "دائما قدم أكثر مما هو متوقع منك".

(**الملياردير ال12**)

25- "في مراحل نموي لطالما عرفت أني سأكون الأول على فصلي في مادة الرياضيات وهذا أعطاني ثقة بالنفس كبيرة جدا".

(**الملياردير ال 13**)

26- "أخلص للمشروع الخاص بك وآمن به أكثر من أي شخص آخر".

(**مؤسس شركة وال مارت**)

27- "أفضل الفرص التي خلقناها جاءت من الضروريات".

(**مؤسس شركة وال مارت**)

28- "تحكم في مصروفاتك أفضل من منافسيك حيث من هذه النقطة تستطيع استخراج ميزة تنافسية".

(مؤسس شركة وال مارت)

29- "مفتاح النجاح هو أن تكون في المتجر الخاص بك وتستمع لما يقوله لك موظفوك".

(مؤسس وال مارت)

30- "من يسعى إلى المجد لا يحقق الكثير غالبا".

(مؤسس وال مارت)

31- "إذا أحد من عملائنا أتى إلينا في المتجر دون ابتسامة نعطي له واحدة من عندنا".

(مؤسس وال مارت)

32- "كلنا نعمل مع بعضنا البعض كفريق هذا هو السر".

(مؤسس وال مارت)

33- "إن لم تستمع إلى عميلك سيقوم شخص آخر بذلك".

(مؤسس وال مارت)

34- "افقد ابتسامتك وستفقد عميلك".

(مؤسس وال مارت)

35- "المعلومة قوة، الفائدة التي تحصل عليها من تمكين موظفيك وإعطائهم جزءًا من السلطة في الشركة الخاصة بك أكبر من الفائدة التي تحصل عليها من التخلص من أحد منافسيك".

(مؤسس أسواق وال مارت)

36- "لا تدخل مصالحك الشخصية في تطوير الشركة فهما لا يتوافقان".

(الملياردير ال18)

37- "يجب عليك أن تكون لديك القدرة على تمييز نفسك، وأن تقدم الصناعة الخاصة بك بشكل جديد، على سبيل المثال الكل يستطيع بيع القهوة ولكن ستاربكس ميزت نفسها بشكل مختلف في هذا الأمر".

(الملياردير ال18)

38- "أن يكون لديك رؤية ربما كانت من أكثر الميزات لدينا التي ما أبقتنا أحياء وأقوياء في تدفق الأفكار على مر القرون، وتساعدنا في تهيئة وتشكيل المجهول".

(الملياردير ال 19)

39- "إذا سمحت لشركائك بأن يستفيدوا من العرض أو الاتفاق المبرم بينكما دائما ما سيفضلون بعمل الصفقات معك ولن يكون لديك جفاف في الفرص أبدا".

(الملياردير ال 19)

40- "أن تقوم بالمتاجرة يعني أن تملأ احتياجات الناس".

(الملياردير ال 19)

41- "من أهم الأشياء أن يكون لديك سيولة قوية لقد كنت حريصًا جدًا لدى الإنفاق من سيولة المال المخصص للاستثمار لدي منذ أن بدأت الاستثمار سنة 1950 وأنا أعلم ذلك، ولولا ذلك الأمر لوقعت في مشاكل كثيرة".

(الملياردير ال 19)

42- "عليك أن يكون لديك سيولة جيدة للاستثمار في أي صناعة تريد وقتما تجد الفرصة الاستثمارية".

(الملياردير ال 19)

43- من أهم المقولات "في مرحلة التطوير يجب عليك أن تتأكد من ثبات الأداء، وعند ثبات الأداء يجب عليك أن لا تنسى التطوير والموازنة بين الأمرين شيء مهم جدًا".

(الملياردير ال 19)



قبل الختام

الحديدة والمغناطيس

الصفات التي اجتمعت في أشهر رجال أعمال

حتى تصبح رجل أعمال ناجحا، ويكون لديك مشروعك، يجب أن تضع هذه الأشياء في اعتبارك، وستجدها موجودة في ال 16 قصة التي ذكرتها في الكتابين، وسألخصها فيما يلي:

1- يجب أن تضع يديك أولا على ما تجيد فعله وتحب أن تفعله، وتعرف ما الشغف الذي بداخلك والذي بدوره يقودك إلى عمل ما، حتى إذا دخلت مجالا تحبه وواجهتك الأزمات والصعاب تجد لديك القدرة على مواجهتها والعمل على حلها وتجاوزها، وأمامك اثنان من أهم الأشخاص الناجحين أكدا على هذه النقطة وهما، ستيف جوبز وأرنولد شورزنجر الذي نجح في رياضة كمال الأجسام والتمثيل.

2- يجب أن تطور من تفكيرك ورؤيتك للأمور، فأقوى المليارديرات كان لهم رؤية ومبادئ خاصة بهم، منهم مليارديرات

اختاروا المبادئ والأفكار من كتب قرأوها، فلابد من توافر مكتبة لديك من الكتب التي ستنمي قدراتك، مع الأخذ في الاعتبار أن ثمة فارق بين الكتاب الجيد والكتاب الذي تظن أنت أنه جيد، فعمر شركتك وبقاؤها يتوقف على رؤيتك وقدرتك على التطوير من نفسك ومن شركتك.

3- لا يكن شاغلك الأكبر وأهم أولوياتك هو المال، والسعي وراء تحقيق الأرباح، ولكن يجب أن يكون هدفك هو تحقيق رؤية خاصة بك سواء كان مشروعا تريد إنشاءه أو شيء تريد تقديمه للمجتمع، فالأهداف الأسمى هي التي تحقق النجاح، أما الذي يجري وراء المال فسوف يخسره، والذي يسعى وراء القيمة والغاية السامية يصل إلى أعلى المكاسب.

4- كما كان واضحا من مقولات المليارديرات مقدار أهمية وحيوية الاهتمام في اختيار الموارد البشرية وكيفية التعامل معهم، فمن أهم الأشياء ضرورة الاختيار الصحيح لفريقك الذي تبني به رؤية وشركة، فالاختيار الصحيح يوفر الوقت والجهد ويقلل من احتمالية الفشل والخسارة.

5- عود نفسك الالتزام في العمل بجدية والاجتهاد والصبر، فالشركات القوية لا تُبنى في يوم وليلة، فعليك بالاجتهاد بذكاء مع الوقت ولا تتعجل النتائج الأهم هو الصبر والنفس الطويل.

6- لا تجعل قراراتك وحياتك المتحكم فيها الناس من حولك سواء في نطاق أسرتك أو النقاد أو الأشياء التي تحيط بك من عادات وتقاليد في المجال الذي تعمل به وكبرت وجدتها موجودة، تذكر دائما أن لا كثرة الناس لا تعني الصواب، ففي مطلع الإسلام كان عدد المسلمين قليل جدا ولكنهم كانوا هم الصواب لأن الصح ليس بكثرة العدد أو قلته.

جزء من الأشياء الجديدة يكمن في كسر عادات وتقاليد وأعراف ومفاهيم موجودة منذ وقت طويل، لذلك يجب أن يكون لك الرؤية الخاصة بك والتي تحافظ بقوة وتتمسك بها حتى وإذا رأيت جميع الناس يسلكون طريقا ما وأنت تعرف أن الطريق الصحيح هو طريق آخر، يجب أن يكون لديك الثقة لتمشي في الطريق الذي تقتنع به وتتحمل نتيجة قراراتك أيا كانت.

7- أهم شيء هو ثقتك بذاتك وبقدراتك، وتمتعك بروح المجازفة، فلن تصل أبدا لأي شيء وأنت لا تثق في نفسك، لأن المسألة أشبه بتسلق الجبل فإذا كنت لا تجد الثقة في نفسك عندما تشتد الصعوبات عليك في أي مرحلة سترجع من البداية وتخشى أن تواصل التسلق، كأنك تكتشف قارة جديدة لا يعرف عنها أحد، إذا لم تمتلك الشجاعة الكافية فلن تقدر على ترك القارة التي كنت تعيش عليها فتجد نفسك داخل المحيط لا تعرف شيئا، ولكن عليك مواصلة المسير والبحث والسعي ومواجهة العواصف والأمواج العاتية وتتجاوزها، أهم شيء الصبر والأمل والمثابرة حتى تصل إلى ما تريد.

8- تعلم أن ترى الظروف من حولك وتفهم كل ما يحيط بك وتحوله إلى مصلحتك وتستغله فيما يفيدك، فما رأيناه من قصص أبطالنا هو قدرتهم على استغلال أمثل للظروف وتحويلها لإيجابيات وفرص مثل استغلال موقع أو تكنلوجيا أو....... أو.......أو......... لكن كل الحكاية بمنتهى البساطة في ناس تشرى ماهية الأشياء وتشبعها

وناس كل وظيفتهم في الحياة انتظار الفرص تأتيهم جاهزة أو أحد يصنع لهم الفرص أو يشبع لهم أشياء موجودة، واستغلال الفرص لا يعني المنافسة بعدم نزاهة أو سرقة الفرص من الغير، ولكن المنافسة الشريفة تطورك وتضمن لك مكانة في السوق العالمية، أما المنافسة القذرة والغش والخداع تجعلك داخل نطاق محدود وسقف لا تتجاوزه.

9- لا تأخذ مصادرك في التعلم واستقصاء الأفكار من الكتب فقط، وانما ينبغي عليك أن ترى محتوى علمي مرئي وصوتي، وتقرأ الكتب والمجلات فيما تريد أن تكبر فيه، شاهد فيديوهات لأشخاص أقوياء في مجالاتهم، هي التي ستخبرك عن الأشياء النفسية التي تأخذ بك للنجاح.

كذلك لا تأخذ تفكيرك بما كبرت ووجدت عليه الناس، فهذا بروس لي تعلم الوقفة التي اشتهر بها وحركة قدميه من محمد علي كلاي رغم أن هذا كونغو فو وهذا ملاكمة، وكذلك العلماء أخذوا من الطيور الجارحة أساليب دفاعية وهجومية وقتالية في الجو، وغير ذلك الكثير، فتعلم

كيف تبحث عن المعلومة التي تريدها وأين ستجدها، فممكن تأخذ من هجوم الأسود على فريستها نموذجا، أو من نظام خلية النحل في عملها، فمصادر التعلم أشياء كثيرة لا تقف على شيء بعينه دون غيره.

10- لابد أن تضمن لتفكيرك الحرية بكل ما في الكلمة من معنى، فصاحب فكرة وضع قمر صناعي في الفضاء واستخدامه بما هو عليه الآن هو إنسان، والذي فكر في عمل صاروخ كبير يسافر إلى القمر هذا إنسان أيضا، ومن فكر في عمل شركة في دولة ثانية هذا إنسان، لكنهم أشخاص تحرروا فكريا، فهذا الكون الواسع يحتاج إلى تفكير واسع وشامل وملم بالتفاصيل، وبأصغر وأدق الأشياء، مثل الذرة والنواة علم الكيمياء، اسمح لتفكيرك بالحرية المطلقة ولا تقيده بمكان أو زمان أو سن أو نوع أو طريقة أو أي شيء.

11- لا يعني وصولك لتحقيق فكرتك على أرض الواقع أنك قد فهمت كل شيء، فهناك كثير من الأشياء التي تنقصك وتحتاج منك مزيدا من الوقت والجهد كي تتعلمها، وهذا وارن بافت وجد أن ما

ينقصه هو القدرة على الكلام بطريقة ناجحة فتدرب على ذلك كي يتكلم أمام الناس، وأيضا لي كيه شينج وجد أنه إذا استمر في الغرور سوف يقع فحاول التخلص من هذا العيب، وجيف بيزوس صاحب فكرة تجارة الكتب الإلكترونية لم يكن يعرف في البداية كثيرا عن هذا المجال فتعلم واستفاد كثيرا حتى أتقن مجاله، وأنت من يستطيع تحديد الفكرة والرؤية الخاصة بك وما ينقصك لتتعلمه وتوجده فيك سواء كان مهارة عقلية أو نفسيه أو معلومات ومعرفة معينة تتعلمها.

وكذلك Charles الملياردير ال 9 عندما وجد عملا في شركة والده التي تعمل في تكرير البترول والكيماويات درس كي يفهم أولا وحصل على ماجستير في هندسة الميكانيكا وماجستير آخر في الهندسة الكيميائية، ولم يركن إلى أنها شركة والده وأن العمل سيكون سهلا، ولكن عمل على تطوير ذاته وكذلك تطوير شركة والده وبالفعل استطاع تكوين شركة قوية تنافس الشركات الأمريكية وكان يضرب لموظفيه المثل بشركة وادي السيلكون، إلى آخره من العديد من الأمثلة على تعلم

ما هو جديد وما ينقصك، ولدينا من تراثنا العربي قصة محمد الفاتح فاتح قسطنطينية، تعلم ست لغات في تسع سنوات، ودرس كل الخطط الحربية الموجودة في عصره، وحقق ما يريد الوصول إليه.

12- أهم شيء أختم به صفات "الحديدة والمغناطيس" هو أن كل إنسان عنده ما ينقصه يحتاج إليه لتحقيق النجاح وما يحتاجه شخص قد لا يحتاجه آخر، وأمامك هذا الكتاب بين يديك يمكنك أخذ ما يفيدك منه لتتعلم من خبرات الناجحين قبلك، فهذا سيصنع مع الفارق ويحميك من الضرر.



خاتمة مهمة يجب قراءتها

إذا انتهيت من قراءة الكتابين، ومازلت تشعر بأنك مشوش والأفكار في ذهنك غير مستقرة ولا تعرف من أين ومتى وكيف تبدأ، فيمكنك بكل بساطة أن تضع الكتابين جانبا، وتركز معي جيدا في هذا السطر.

التجارة أو مجال الأعمال هو أنك تشبع احتياجا جديدا عند الناس، تشبع احتياجات الناس بمدخل من المداخل، بشرط أن يكون الاحتياج له شريحة كبيرة من الناس، هؤلاء هم العملاء الذين سيقصدونك.

1- إما أن تدخل في مجال موجود وقائم بالفعل، وتحاول أن تميز نفسك وتجذب إليك العملاء.

أمثلة:

مثل دجاج كنتاكي في مجال بيع الدجاج ميز نفسه بوصفة وخلطة سرية أو مثل محلات دومينوز بيتزا ميز نفسه في مجال البيتزا، أو مثل ستار بكس في مجال بيع القهوة ومثل مؤسسة Not Courses في تعليم

الإنجليزي دخل وسط وجود الجامعة الأمريكية وبيرلتز والمعهد البريطاني ومع ذلك نجح لأنه ميز نفسه في الشيء الذي يفهمه ويحبه.

2- وإما أن تبحث عن حل لمشكلة قائمة في المجتمع الذي تنتمي إليه وهذه المشكلة تهم شريحة كبيرة من الناس.

أمثلة:

هنا في مجتمعنا المصري كنا نشتكي من استغلال التاكسي الأبيض، فلاحظ المستثمر ذلك فجاءت شركتا أوبر وكريم وانتشرت في مصر ونالت رضى العملاء، ومثل شركة أيكيا في بدايتها وجدت شريحة كبيرة من الشباب المقبل على الزواج ولا يمتلك تكاليف الزواج فكر صاحبها في عمل أثاث منزلي بجودة عالية وسعر قليل، ونجح في ذلك وشركته أصبحت عالمية الآن والكل يعرفها، أو مثل قصة الملياردير أمانسيو أورتيجا المذكورة في الجزء الأول وكذلك جاك ما الملياردير الصيني الذي عندما وجد أشخاصا كثيرين يستخدمون الإنترنت ففكر في عمل موقع تجارة إلكترونية وأصبح من خلاله مليارديرا.

3- وإما أن تفكر في عمل شيء لراحة الناس سواء بتطوير شيء موجود أو اختراع شيء جديد، فرجل الأعمال ليس بضرورة أن يكون تجاريا صرفا، فكما رأينا قصة الرجل الكيميائي وكذلك أيدسون كان عالمًا ورجل أعمال في نفس الوقت.

أمثلة:

مثل شركة جوجل عندما فكرت في الدخول وسط العمالقة وجدت عيبا في محركات البحث لديهم وهو أنه لا يطلع نتائج البحث مرتبة حسب تطابق محتوى البحث الذي يريده المستخدم، فقاموا بتعديل بسيط في محرك البحث الجديد الخاص بهم كما ورد في القصة وظهر جوجل الذي أصبح جزءًا من حياتنا الآن، ومثل عمليات تطوير الكمبيوتر من أول كمبيوتر الذي كان بحجم الغرفة إلى أن أصبح في لاب توب بمساحات كبيرة جدا، ومثل شركات اللحوم والخضار المجمدة في بداية ظهورها استحدثت أفكارا لإنجاز وقت التقطيع والطبخ.

4- وإما أن تعمل شيئا فيه رفاهية أكثر، ويطلبه الناس ويحتاجون إليه.

أمثلة:

مثل أنظمة الهواتف أندرويد لشركة جوجل و IOS لشركة آبل، والتي جعلت الهواتف ليست للكلام فقط وإنما أضافت إليها العديد والعديد من الخصائص والمزايا، ومثل تطور السيارات من وقت لآخر حتى وصلنا الآن لاستحداث سيارات ذاتية القيادة.

5- وإما أنك تخلق احتياجا جديدا لدى الناس، مثل جهاز الكمبيوتر بداية ظهوره، ومثل ستيف جوبز الذي كان بارعا في عمل ذلك بأن يخلق الاحتياج لدى الناس والعملاء، فتجعل الناس يأتون إليك.

كل الذي عليك أنك تختار مدخلا من هذه الخمسة لتشبع احتياجات الناس، وأما كيفية عملها والطريقة التي ستفعلها بها هذا يرجع إليك بطريقتك وأسلوبك.

وفي الختام

أسأل الله أن تكونوا قد استمتعتم واستفدتم من هذه الرحلة التي رافقتموني فيها أن أكون قد وُفقت لإضافة شيء جديد يغير من حياتكم للأفضل.

إذا أعجبك هذا الكتاب فلا تبخل على تعريف غيرك به، ونشر ما أعجبك منه على مواقع التواصل الاجتماعي بمختلف منصاتها، أو إهدائه للمقربين منك، أو توصية ثلاثة ممن تحب أن يصل إليهم هذا الكتاب بأن يستفيدوا منه.

رُبَّ سامعٍ أوعى من مُبلِّغ

أي أنك تستطيع الاستفادة من المعلومات التي جمعتها لك في الكتاب هذا أكثر مني 100 مرة، فالعقول والنفوس القوية موجودة وكثيرة جدا في هذا العالم، وأتمنى أن نكون نحن كمصريين وعرب – بمشيئة الله –

كما قال جاك لفريقه نحن ننافس عمالقة العالم ونستطيع أن نتغلب عليهم، ومن أن الجزء الأول من الكتاب مع دار الحلم للنشر والتوزيع بعنوان (قصة نجاح أشهر عشرة مليارديرات).

شكرا وخير الختام السلام...



المراجع

1- قصة نجاح الملياردير ال 11

❋http://forbes.com/

❋https://www.lvmh.com/

❋https://en.wikipedia.org

❋ فيديو على اليوتيوب Bernard Arnault | Full Q&A | Oxford Union

2- قصة نجاح الملياردير ال 12 وال13

❋ فيلم وثائقي جوجل نظرة عن كثب المصدر: National Geographic

❋Bloomberg Game Changers - Sergey Brin & Larry Page Google Full Story

❋ وثائقي عالم جوجل المصدر: قناة العربية

❋ أخيرا مراجعة شاملة لما ورد بموقع ويكيبيديا

3- قصة نجاح الملياردير ال 14

❋ http://forbes.com

❋https://en.wikipedia.org

❋http://www.loreal.com/

4- قصة نجاح مؤسس شركة وال مارت

❋http://forbes.com

❋https://en.wikipedia.org

❋ فيديو Sam Walton Documentary - Walmart Success Story

❋ فيديو Sam Walton's Top 10 Rules For Success

5- قصة نجاح الملياردير ال 18

❋https://www.forbes.com/

❋https://www.wanda-group.com

❋http://money.cnn.com

❋https://en.wikipedia.org/wiki/Wang_Jia nlin

❋ فيديو المقابلة وخطابه في جامعة هارفرد

6- قصة نجاح الملياردير ال 19

❋https://www.forbes.com

❋ فيلم وثائقي Li Ka Shing biography

❋ فيديو مقابلة قناة بلومبرج بعنوان

Hong Kong Billionaire Entrepreneur - Li Ka Shing In Depth Interview

❋ فيديو Li Ka Shing's Top 10 Rules For Success

❋https://en.wikipedia.org

7- قصة نجاح الملياردير ال 20

http://www.shabayek.com

و موقع

https://arabic.rt.com

8- المقولات تم جمعها من مواقع مختلفة متخصصة في جمع مقولات المشاهير وتدوينها من مصادرها المختلفة.



للتواصل مع الكاتب

01550772129
01061261101

❋ ❋ ❋